Salvador Pons Bordería

Conceptos y aplicaciones de la Teoría de la Relevancia

ARCO/LIBROS,S.L.

CUADERNOS DE
Lengua Española
Dirección: L. Gómez Torrego

© by Arco Libros, S.L., 2004
Juan Bautista de Toledo, 28. 28002 Madrid
ISBN: 84-7635-566-1
Depósito legal: M-565-2004
Printed in Spain – Impreso por Ibérica Grafic, S.A. (Madrid)

A María José

ÍNDICE

		Págs.
1.	INTRODUCCIÓN	9
2.	UN NUEVO MODELO DE LA COMUNICACIÓN HUMANA	11
	2.1. De la transmisión a la intención	11
	2.2. Comunicarse e informar	14
	2.3. Hablante y oyente en el nuevo modelo	16
	2.4. La comunicación como actividad imperfecta	19
	2.5. Garantizando el equilibrio: el Principio de Relevancia	20
	2.6 Una teoría cognitiva: implicaciones	23
	2.7. En busca de más detalles	25
3.	LA ESTRUCTURA DE LA MENTE Y LA COMUNICACIÓN	26
	3.1. Sistemas de entrada y sistemas centrales	26
	3.2. Creando un pensamiento	28
	3.3. Adquiriendo información nueva	32
4.	UNA VISIÓN RELEVANTISTA DEL LENGUAJE	38
	4.1. De los conceptos a las palabras	38
	4.2. Información conceptual e información procedimental	41
	4.3. Implicaturas y explicaturas: la frontera entre semántica y pragmática	44
5.	APLICACIONES	53
	5.1. Los conectores	53
	5.2. El lenguaje figurado	55
	5.3. La metáfora	57
	5.4. Los actos de habla	58
	5.5. La ironía	61
6.	LOS ÚLTIMOS DESARROLLOS	64
	6.1. Representaciones y metarrepresentaciones	64
	6.2. La pragmática léxica	69
7.	CRÍTICAS	72
	7.1. Críticas sincrónicas: Levinson (2000)	72
	7.2. Críticas diacrónicas: Traugott (1999)	75
	7.3. Final: ¿un paradigma para el estudio pragmático?	77

EJERCICIOS 79

SOLUCIONES A LOS EJERCICIOS 82

GLOSARIO DE TÉRMINOS TÉCNICOS 85

BIBLIOGRAFÍA 87

1. INTRODUCCIÓN

Este libro es una sucinta presentación de una de las teorías más atractivas, poderosas y polémicas del panorama lingüístico actual: la Teoría de la Relevancia (en adelante, TR). Se trata de una teoría de la comunicación humana que no posee un carácter estricta, ni siquiera predominantemente lingüístico, ya que las pruebas para la validez de la misma se hallan en el campo de la sicología. Sin embargo, tiene gran importancia para la explicación de ciertos fenómenos lingüísticos (los actos de habla, las metáforas, la ironía o los conectores, entre otros) y es, hoy en día, de conocimiento obligatorio para aquellos que se interesen o desarrollen su investigación en el ámbito de la pragmática.

Las bases de esta teoría son de tipo cognitivo: se asume una teoría modular de la mente y se intenta dar una explicación de cuáles son los procesos mentales que intervienen en los procesos comunicativos. Sin embargo, el título de cognitivo puede llevar a engaños, puesto que nada tiene que ver la TR con la denominada lingüística cognitiva, ya que el cognitivismo al que nos referimos está más relacionado con el mentalismo de la gramática generativa.

Como sucede con todas las teorías, esta no nace en el vacío. Entre sus antecedentes más evidentes se sitúan las ideas de H. Paul Grice, como se verá en el primer capítulo de esta obra. Sin embargo, la originalidad de sus ideas haría inexacto hablar simplemente de una teoría neogriceana; aunque derivada de Grice, la TR constituye un paradigma propio y un sistema coherente de ideas sobre el lenguaje, que sus partidarios denominan *postgriceano* (Yus, 2003: 1296, nº 2).

La presentación en español de la teoría plantea varios problemas de traducción. Por un lado, algunos autores se refieren a ella como Teoría de la Pertinencia. Por otro lado, los conceptos de *hablante* y *oyente* son demasiado restringidos, porque esta teoría estudia la comunicación humana en todas sus formas; el lenguaje es tan solo una de ellas. Los de *emisor* y *receptor* se refieren a un modelo de la comunicación que se rechaza abiertamente, así que se

deberían formar dos neologismos a partir de *comunicar* para designar, respectivamente, al sujeto y al objeto del acto comunicativo. A falta de términos mejores, y si no se indica lo contrario, continuaremos usando los conceptos *hablante* y *oyente*.

Otro aspecto destacable de su presentación en español es la ausencia de trabajos introductorios específicos sobre el tema. Aunque los manuales de pragmática escritos en español presentan algunos de las ideas de la TR (Escandell, 1996, Reyes, 1996), no hay ningún trabajo destinado a explicar únicamente las ideas relevantistas. Tampoco abundan las traducciones: solo *Relevance* está hoy disponible en español. Sí que existen, sin embargo, artículos escritos específicamente desde el ámbito hispánico (Montolío, 1991, Portolés, 1994, Figueras, 2001, entre otros) o por españoles (Francisco Yus, Begoña Vicente o Escandell Vidal, entre otros).

Los interesados en conseguir trabajos actualizados que sigan esta orientación teórica pueden consultar, además de la bibliografía contenida en este libro, las siguientes direcciones de internet: los artículos de los *UCL Working Papers in Linguistics*, publicación oficial de la teoría, se pueden descargar gratuitamente en la dirección *http://www.phon.ucl.ac.uk/ home/PUB/WPL/toc.html*. La página personal de Dan Sperber incluye sus últimas publicaciones *(http://www.dan.sperber.com/)*. También se puede consultar la muy completa bibliografía recopilada por Francisco Yus en la dirección *http://www.ua.es/dfing/rt.htm* o inscribirse en el foro de discusión sobre la TR en la dirección *http://www.phon.ucl.ac.uk/home/robyn/relevance/list_instruct.htm*.

Por último, quisiera señalar que este trabajo ha sido posible gracias a la ayuda BFF 2000-1438 del proyecto de investigación del MEC titulado *Diccionario de partículas del español*. Asimismo, quisiera agradecer su ayuda a Antonio Briz, Mª Victoria Escandell Vidal, Mª José Fernández, Manuel Leonetti, Sergio Maruenda, José Portolés, Leonor Ruiz, Begoña Vicente y Francisco Yus, quienes han leído, total o parcialmente, este cuadernillo, y cuyas observaciones han mejorado sustancialmente el resultado final. Por último, Miguel Troyano, mantenedor de *www.marxmadera.com* me ofreció información imprescindible para realizar el ejercicio 1.

2. UN NUEVO MODELO DE LA COMUNICACIÓN HUMANA

2.1. De la transmisión a la intención

Casi todos los libros de introducción a la lingüística dedican el primero de sus capítulos a la descripción de la comunicación humana. Es el viejo y conocido esquema de emisor-mensaje-receptor que, aunque útil, resulta demasiado rígido para comprender la variedad de situaciones en las que se pueden encontrar un hablante y un oyente reales. No es por ello extraño que, desde la pragmática, se hayan propuesto nuevas ideas que, articuladas en forma de paradigma por la Teoría de la Relevancia, lleven al rechazo de este esquema y a una explicación alternativa, basada en los conceptos de inferencia y ostensión.

Comencemos con un par de ejemplos. Uno de nuestros lectores está caminando por la calle, de vuelta a casa, y ve pasar a su lado un grupo de personas con bufandas del equipo de fútbol de su ciudad. Al verlas, deduce que va a jugarse un partido dentro de unas horas, en el que interviene dicho equipo. La visión de las bufandas ha activado en nuestro lector un proceso que le ha llevado a deducir una información que no poseía antes. ¿Se podría decir que los hinchas con sus bufandas le han *comunicado* dicha información?

Imaginémonos ahora que, al llegar a casa, el mismo lector toma el mando a distancia dispuesto a ver algún programa de televisión pero su hijo le pone, entre sus ojos y el mando, una bufanda del mismo equipo de fútbol que ha visto antes. Posiblemente, nuestro lector pensará algo así como: «hoy aquí solo se puede ver el fútbol», «mi hijo es el rey del mando» o incluso, «en esta casa no pinto nada». Como en el caso anterior, la visión de una bufanda le ha servido a nuestro protagonista para iniciar un proceso que tiene como resultado una serie de pensamientos nuevos. ¿Le ha querido comunicar su hijo esta información?

Lo que estos dos ejemplos manifiestan es un problema que tiene que ver con el establecimiento de los límites de la comunica-

ción humana, es decir, con la determinación de una propiedad mínima para poder establecer que dos personas se han comunicado. El filósofo Paul Grice estableció que este límite mínimo consiste en la *intención*. Es cierto que todos nosotros podemos activar nuestros procesos de pensamiento a partir de estímulos tan dispares como las nubes en el cielo («esta tarde va a llover»), una abolladura en la chapa de un coche («su conductor ha tenido un accidente de tráfico»), la forma de vestir de una pareja («van a una boda») o el reloj del ayuntamiento («hoy llego tarde al trabajo»), pero esto no quiere decir que las nubes, el coche, la pareja de viandantes o el reloj nos quieran comunicar algo. La comunicación es algo distinto, que implica una entidad (preferentemente, un ser humano, con el permiso de Asimov) que tiene la *intención* de transmitir una información. Por esta razón, es posible afirmar que los hinchas que iban al estadio no tenían intención de comunicar a nuestro lector que se iba a jugar un partido de fútbol, pero su hijo sí. En el primer caso hablaremos de *transmisión accidental de información* y solo en el segundo, de *comunicación*.

En realidad, para que haya comunicación necesitamos dos características adicionales: primero, que la intención sea *explícita*; segundo, que sea *reconocida* por los demás. Si la intención no se hace explícita, no se reconocerá como voluntaria. Si no es reconocida, no encontrará eco por parte de los demás. Estas características permiten explicar las complejas situaciones comunicativas de las que somos partícipes en ocasiones, pero no desarrollaremos en profundidad este tema (excepto en §2.2.).

Situar la base de la comunicación en la intención implica el alejamiento del modelo tradicional de la comunicación, propuesto por los ingenieros Shannon y Weaver y adaptado a la comunicación humana por Jakobson, en el que un *emisor* transmite un *mensaje* a un *receptor* mediante un *código* y a través de un *canal*, a veces entorpecido por un *ruido*. Todos estos elementos comparten un *contexto* (ver Figura 1).

En este modelo, el emisor y el receptor parecen autómatas rígidos que, más que hablar, discutir, tocarse, insinuar, bromear, interactuar, en suma, se intercambian mensajes de forma aséptica, como en un aburrido partido de tenis comunicativo. Además de la forma en que actúan, tampoco parecen tener problemas con el contenido de los mensajes: el emisor codifica y el receptor descodifica; a su vez, el receptor, convertido ahora en emisor, vuelve a codificar, y el receptor, antiguo emisor, descodifica, como

si comunicarse consistiera en encerrar el pensamiento en una cajita (el lenguaje) que no hubiera más que abrir para encontrar reluciente, en la misma posición en la que lo puso el hablante, el significado original. En este modelo, los únicos problemas surgen cuando hablante y oyente no utilizan el mismo código o cuando hay ruidos en el canal, es decir, cuando el receptor no puede abrir con su llave la caja del emisor o cuando el servicio de correos nos entrega el paquete roto. Por último, se nos dice que emisor y receptor comparten el mismo contexto, lo que se representa, en los dibujos del esquema comunicativo, situando todos los elementos del esquema dentro de un rectángulo así denominado. En esta sopa contextual flotan, pues, los elementos que componen el sistema. Sin embargo, suponer que compartir el mismo contexto basta para tener las mismas ideas, saber de lo que habla el emisor o, simplemente, comprender al otro, es, como mínimo, una visión optimista de la comunicación humana. Este hecho, bien conocido por los que hayan visto un partido de fútbol en compañía de un aficionado rival, no está, sin embargo, explicado en esta teoría.

(Pero seamos justos; este modelo fue diseñado, en principio, para explicar la transmisión de información entre hombre y máquina o entre máquina y máquina, como ocurría cuando un operador codificaba un mensaje en código morse para otra máquina o un segundo operador. En tales casos, los conceptos de *canal* y *ruido* adquieren pleno sentido. La traducción al lenguaje del modelo de Shannon y Weaver aprovechaba este esquema para perfeccionar la relación entre emisor, mensaje y receptor que ya figuraba en una de las ilustraciones del *Curso* de Saussure).

A pesar de los inconvenientes que se acaban de mencionar, este modelo transmite una serie de ideas interesantes: la comunicación lingüística se suele producir mediante mensajes; estos mensajes suelen alternar; la forma más prototípica de comunicación lingüís-

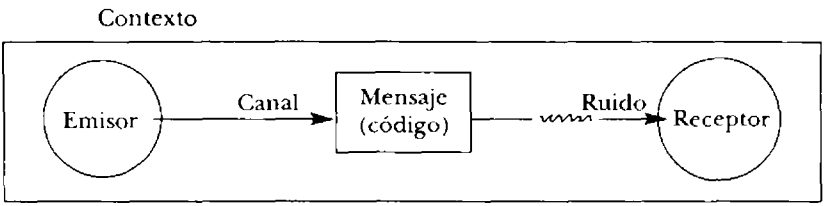

Figura 1. *Modelo de la comunicación humana, según Jakobson/Shannon y Weaver.*

tica comprende dos individuos y, generalmente, se emplea un código para traducir nuestros pensamientos en palabras.

Por su parte, partir de la intención para explicar el proceso comunicativo implica, en primer lugar, separar comunicación de comunicación lingüística: los seres humanos podemos comunicarnos tanto mediante el lenguaje como por medio de sonidos inarticulados, gestos o miradas. La comunicación lingüística será una forma privilegiada de comunicación, pero no la única. Este punto de partida es más flexible que el esquema de Shannon y Weaver e, intuitivamente, parece captar mejor la variedad de situaciones en que se pueden encontrar dos o más personas; el problema consiste en articular, a partir de esta intuición, un paradigma explicativo de la comunicación humana. Sperber y Wilson se apoyan en las ideas de Grice para formular un nuevo modelo de la comunicación humana, denominado *ostensivo-inferencial*, que se opondrá al tradicional, denominado por ellos *modelo del código* o *modelo de codificación-descodificación*.

2.2. Comunicarse e informar

Si consideramos que la base de los procesos comunicativos radica en la intención, llegaremos a una conclusión sorprendente: comunicarse no implica necesariamente transmitir información, sino que esta función es secundaria, hasta cierto punto desarrollada culturalmente, y se superpone a otra más básica, que consiste en comunicar la intención de comunicar. Sperber y Wilson (1986) distinguen estos dos aspectos: por un lado, hablan de *intención comunicativa*, es decir, de la decisión de establecer contacto con otro(s) ser(es) humano(s). Por otro lado, la *intención informativa* consiste en la decisión de transmitir un mensaje determinado. La primera es de mayor alcance e incluye a la segunda, de modo que siempre que hay intención informativa hay también una intención comunicativa, pero no viceversa.

En efecto, no siempre que dos personas se comunican pretenden transmitir un mensaje concreto: dos compañeros de trabajo que cargan un paquete pesado, se miran y gruñen, una anciana que mira a su nieto y suspira, dos familiares que hablan de banalidades en la sala de urgencias de un hospital o un practicante que cuenta una anécdota al paciente al que va a pinchar pretenden, con toda seguridad, comunicarse; lo que no está tan claro es que

sea posible asignar un significado concreto y unívoco a sus gestos ni que los familiares o el practicante quieran decir lo que realmente están diciendo. Dicho en otras palabras, en los casos que acabamos de mencionar, es posible reconocer una intención de ponerse en contacto con el otro (intención comunicativa), pero no la intención de transmitir alguna información con las palabras que se transmiten (intención informativa). Normalmente, ambas intenciones aparecen juntas, de modo que, en nuestras conversaciones cotidianas, la intención de comunicarnos y la transmisión de mensajes suelen ir de la mano. Pero, como indican Sperber y Wilson, confundir ambos procesos sería como confundir el olfato y el tacto por el mero hecho de que, en el elefante, ambos sentidos se den en el mismo órgano (Sperber y Wilson, 1986: 173-174).

La intención comunicativa está en la base de la comunicación humana pero, como comunicarse implica, al menos, dos personas, para que la intención comunicativa sea efectiva es necesario que sea, además, *reconocida* por los demás. Alguien puede intentar desesperadamente comunicarse sin por ello conseguirlo, como le ocurría a Harpo en muchas escenas de las películas de los hermanos Marx, o al protagonista de *La invasión de los ultracuerpos* en la última escena de la película. Solo cuando la intención comunicativa ha sido reconocida hablamos de comunicación.

Nuestra experiencia cotidiana sobre la comunicación nos enseña que comunicarse no es un proceso perfecto en el que el oyente recupera toda la información que le ha transmitido el hablante, sino más bien algo gradual que provoca en ocasiones el entendimiento con una persona, en ocasiones la falta de entendimiento y en otras el entendimiento parcial. Los malos entendidos, las equivocaciones, las dobles intenciones y las incomprensiones forman parte de nuestra experiencia cotidiana, por lo que una teoría de la comunicación debería explicar todas estas situaciones. En palabras de Sperber y Wilson:

> La comunicación está gobernada por una heurística imperfecta. En este sentido, son esperables los fallos en la comunicación; lo que es misterioso y requiere explicación no son los fallos, sino el éxito. (Sperber y Wilson, 1986: 45).

Resumiendo: para que dos personas se puedan comunicar es necesario que exista una intención comunicativa explícita por parte del hablante y reconocida por parte del oyente. Sobre este

lecho intencional puede fluir una transmisión de información que no siempre es perfecta.

2.3. Hablante y oyente en el nuevo modelo

¿Qué papel desempeñan hablante y oyente en este nuevo paradigma de la comunicación? En el modelo del código, su tarea se reducía, un poco mecánicamente, a codificar y a descodificar mensajes. Es de esperar que en este modelo, donde la comprensión no se da por descontado, tengan un papel más activo, como, en efecto, así sucede.

Comencemos por el oyente: su misión consiste en recuperar un pensamiento del hablante, lo que implica no solo estar atento a descubrir sus intenciones comunicativa e informativa sino, en el caso de la comunicación lingüística, a ir más allá del contenido proposicional del mensaje para llegar al sentido último del mismo o, dicho en otras palabras, a recuperar lo que el hablante ha querido comunicar a partir de lo que realmente ha comunicado. En el siguiente ejemplo,

1. Un hombre con cara de ladrillo pegaba puñetazos en cierta cosa de color café que resultó ser un piano (E. Jardiel Poncela, *Amor se escribe sin hache*)

un lector corriente no se limitará a la mera descodificación de este fragmento, sino que irá más allá y descubrirá un significado irónico que no ha sido transmitido explícitamente, pero que forma parte de las intenciones del escritor. Esto también sucede en las conversaciones cotidianas:

2. A: No haces nada nunca en casa ¡Eres un egoísta!
   B: Sí, yo también te quiero

Lo que B quiere decir no es la suma del significado de las palabras que pronuncia –o sea, que quiere a A–; más bien es todo lo contrario. Entre lo que B ha dicho con palabras (el significado del enunciado) y lo que realmente B ha querido decir (el significado del hablante) existe un diferencial de significado que el oyente ha de recuperar. Fue Grice el primero que propuso una explicación plausible de cómo se producía esta recuperación.

Para ello, es necesario que A active un tipo de razonamiento que se podría reproducir, de modo informal, del siguiente modo:

> B ha dicho que me quiere
> Dado el desarrollo de la conversación, sé que esto no es lo que me quiere decir
> Si B ha emitido un enunciado que no refleja lo que me quiere decir, puede ser porque me quiere comunicar algo más de lo que me ha dicho
> Mi enunciado previo era un reproche
> *También* indica reciprocidad
> La respuesta de B es un reproche bajo la forma de un halago

Este razonamiento se parece al lógico en el sentido de que parte de unas premisas y llega a conclusiones, pero se diferencia en que las premisas no son verdades absolutas sino pensamientos, creencias o presunciones de un hablante y en que las conclusiones se pueden cancelar con la adición de nuevas premisas (lo que no es posible en el caso del razonamiento lógico: si los hombres son mortales y Sócrates es hombre, Sócrates es mortal, digamos lo que digamos después). Un razonamiento de este tipo se denomina *inferencial* y el significado recuperado, *inferencia(s)* (Levinson, 2000: 43; Vega Reñón, 2000).

La idea de que el oyente recupera la información del hablante mediante un proceso inferencial se debe a Paul Grice, quien propuso la existencia de un principio, el Principio de Cooperación, y cuatro máximas, la de Cantidad (haga su contribución tan informativa como le sea requerida), la de Cualidad (intente que su contribución sea verdadera; no diga algo si no tiene pruebas de su veracidad), la de Relación (sea relevante) y la de Manera (sea claro; cuente los acontecimientos por orden, sea breve, evite la ambigüedad y la oscuridad). Tanto el Principio de Cooperación como las máximas sirven para calcular el significado del hablante. Reproducimos a continuación un ejemplo por cada máxima:

3. A: ¿Se han cumplido todas tus expectativas?
   B: Algunas
   (Inferencia basada en la máxima de cantidad; no se han cumplido todas las expectativas de B)
4. A: ¿Eres español?
   B: Mis padres son españoles
   (Inferencia basada en las máximas de cantidad y cualidad: B no es exactamente español, pero tampoco exactamente extranjero. B

ha dado más información de la solicitada para no dar una respuesta falsa)

5. A: ¿Puede decirnos algo de la crisis del Gobierno?
   B: ¿Tienen ustedes más preguntas?
   (Inferencia basada en la máxima de relevancia: B no quiere responder a la pregunta. La falta de relación entre pregunta y respuesta debe tomarse como una negativa a dar la información requerida)
6. A: ¡Qué bebé más rico! ¿Os casasteis y tuvisteis pronto el niño?
   B: Más bien tuvimos el niño y nos casamos
   (Inferencia basada en la máxima de manera: en primer lugar tuvimos el niño y en segundo lugar nos casamos. El orden de las oraciones refleja el orden en que sucedieron los hechos)

La contribución de Grice es de importancia capital en el estudio de la pragmática y, en lo que nos atañe, vamos a mantener la idea de que el oyente realiza un trabajo inferencial, pero esto no es suficiente para establecer una nueva visión de la comunicación: en primer lugar, parece como si el oyente de Grice no parara de deducir nuevos significados a partir de cualquier indicio del hablante que le pareciera lo suficientemente informativo. Por contra, el hablante no tiene asignado un papel concreto. La TR completa este dibujo asignando a este una tarea específica, que se denomina *ostensión* (de *ostendere*, mostrar) y que consiste en ir guiando el proceso inferencial del oyente, de modo que este no se vea obligado a derivar información a ciegas, sino como y donde el hablante le indique. Sperber y Wilson (1986: 43) comparan esta actividad conjunta (indicar e inferir) con la de una pareja de baile, que se tiene que coordinar para que el resultado sea armónico, pero en la que cada miembro desempeña una tarea específica: uno lleva y el otro se deja llevar. También en la comunicación humana uno –el hablante– lleva y otro –el oyente– se deja llevar. El hablante es, en el baile comunicativo, el máximo responsable de que el proceso funcione de forma correcta.

De este modo se cierra la nueva explicación de la comunicación humana con la que pretendíamos sustituir el modelo del código al inicio de este apartado: explica tanto la actividad lingüística como la no lingüística, se basa en la idea de intención, que es previa a la transmisión de información, y asigna a hablante y oyente dos tareas específicas y complementarias: ostensión e inferencia. Este nuevo modelo se denomina *ostensivo-inferencial* (Sperber y Wilson, 1986: 54).

2.4. La comunicación como actividad imperfecta

Al igual que sucede con el baile, en la comunicación la teoría es una cosa y la práctica es otra: no todas las personas saben bailar, algunas solo saben bailar pasodobles, chachachás o salsas y, en el caso de que alguien sepa bailar aceptablemente bien, debe encontrar una pareja adecuada para que se produzca en su plenitud ese milagro estético que percibimos en algunas –contadas– ocasiones.

También existen personas que no se saben comunicar, otras solo se comunican bien cuando piden algo, cuando se quejan o cuando discuten y, en el caso de que alguien sea un buen comunicador, debe encontrar una pareja o una audiencia adecuada para que se produzca en su plenitud ese milagro evolutivo del que somos sujeto u objeto en algunas ocasiones. Ya hemos afirmado anteriormente (§2.2.) que una teoría de la comunicación debe explicar tanto los casos de comunicación perfecta entre los seres humanos como aquellos en los que la comunicación no se logra, o se logra parcialmente. Una de las críticas al modelo del código consistía en que no preveía una explicación convincente a estos últimos casos. También hemos visto que la TR rechaza la idea de contexto manejada por el modelo del código. Veamos qué nueva explicación se propone para estos dos aspectos.

La TR ve el cerebro como una poderosa máquina que adquiere, almacena y procesa información. Cuando nos enfrentamos a nuevos datos, extraemos de nuestro almacén mental la información que suponemos que nos va a ayudar a procesar los nuevos estímulos. Al igual que con la magdalena proustiana, un estímulo puede hacernos recuperar una serie de ideas que creíamos olvidadas. Así, si volvemos al colegio de nuestra infancia, es muy posible que volvamos a recordar el serrín sobre el suelo los días de lluvia, el olor de las aulas o la forma del patio. Esa información estaba almacenada pero, como no nos era necesaria, no estaba accesible. En cambio, cuando la situación así lo requiere, estas ideas se recuperan, es decir, se vuelven accesibles o *manifiestas*. El conjunto de ideas manifiestas que consideramos verdaderas o probablemente verdaderas en un momento dado constituye nuestro *entorno cognitivo* (Sperber y Wilson, 1986: 39).

El entorno cognitivo es, por tanto, el haz de ideas con el que nos enfrentamos a la tarea de entender el mundo que nos rodea; y, a medida que procesamos estímulos diferentes, vamos variando su configuración, haciendo manifiestas ciertas ideas y devolviendo a nuestro almacén cerebral las que no son necesarias.

Cuando dos personas se comunican, cada una intenta entender a la otra desde su entorno cognitivo y ambas crean un espacio común en el que existen ideas poseídas por ambos. Este espacio es el *entorno cognitivo compartido*:

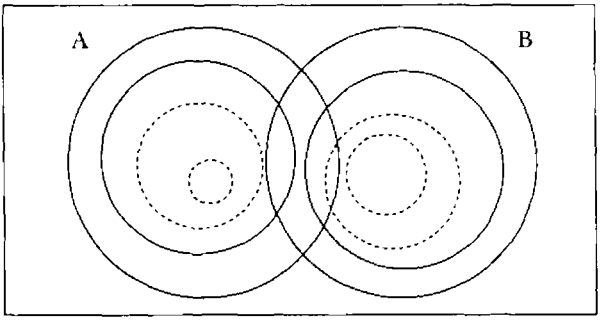

Figura 2. *Intersección de los entornos cognitivos de A y de B.*

Pero, como cada uno de nosotros posee un entorno cognitivo propio, la coincidencia entre ambos entornos cognitivos nunca es, por definición, total, lo que da pie a los problemas en la comunicación a que hemos hecho referencia anteriormente. No se trata, como en el modelo del código, de que un sistema perfecto tenga algunos fallos de diseño, sino que los errores forman parte del sistema mismo. Por eso la comunicación es una cuestión de grado y, por eso también, es necesario que uno de los comunicadores, como en la pareja de baile, guíe todo el proceso.

2.5. Garantizando el equilibrio: el Principio de Relevancia

Ya hemos visto que, en este nuevo paradigma de la comunicación humana, hablante y oyente colaboran en una labor común, que consiste en comunicarse y que, en una actividad coordinada de este tipo, el hablante indica y el oyente infiere. Podríamos decir que el hablante es como un zahorí que señala el punto del suelo en el que hay que excavar y el oyente es el que, provisto de pico y pala, se dedica a cavar el agujero. Pero en este sistema falta algo: ¿hasta dónde debe cavar el oyente? Evidentemente, hasta que halle una interpretación plausible al mensaje que está interpretando. En el caso del zahorí, el agricultor cava hasta que encuentra agua. En el caso de la comunicación humana, ¿cómo es posible saber hasta dónde debe inferir el oyente y cuándo se detiene el proceso interpretativo?

Para la TR, existe un principio, intrínseco al hecho comunicativo, que indica cuándo y dónde terminar la interpretación de un enunciado, gesto o mirada: se denomina *principio de relevancia* y afirma que los estímulos que se procesen deben mantener un equilibrio entre el esfuerzo necesitado para procesarlos y la cantidad de información nueva producida:

> Relevancia
> Condición 1: un supuesto es relevante en un contexto dado en la medida en que sus efectos contextuales en dicho contexto sean grandes.
> Condición 2: un supuesto es relevante en un contexto dado en la medida en que el esfuerzo requerido para procesarlo en dicho contexto sea pequeño (Sperber y Wilson, 1986: 125)

Esta idea es intuitivamente clara y está en la mente de todo buen profesor al preparar una nueva lección: si lo que explica es totalmente conocido por sus estudiantes, los acabará aburriendo; si lo que explica es totalmente nuevo, los alumnos se perderán, porque serán incapaces de integrar la nueva información. La clase perfecta será aquella que parta de conceptos ya conocidos para presentar ideas nuevas.

Visto así, el principio de relevancia (en adelante, PR) parece muy sencillo. Demasiado sencillo, prácticamente trivial. Y así ha sido entendido por más de un lector. Detengámonos, sin embargo, en sus implicaciones y veremos que esta impresión es más bien falsa.

El PR tiene una base cognitiva; de hecho, en formulaciones posteriores (Sperber y Wilson, 1995: 260) el PR se redefine en estos términos:

> Todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su relevancia óptima (principio comunicativo de relevancia)
> La cognición humana tiende a adaptarse hacia la optimización de la relevancia (principio cognitivo de relevancia).

Es decir, nuestro sistema cognitivo ha evolucionado de modo que está diseñado para procesar los estímulos relevantes por encima de otros; el PR no es, pues, algo que se pueda elegir seguir o no (como el Principio de Cooperación de Grice), sino una forma automática e inconsciente de recibir la información del mundo que nos rodea (Wilson y Sperber, 2002).

Habíamos señalado que la base de la comunicación en el modelo ostensivo-inferencial gira en torno a la transmisión y el reco-

nocimiento de intenciones. El comunicador pretende comunicarse, el receptor lo reconoce y, por tanto, ambos reconocen la intención comunicativa. Vayamos un paso más allá: si el comunicador pretende ponerse en contacto conmigo *debe de ser por algo*, de modo que averiguar qué quiere decir su mensaje, gesto, etc., me va a proporcionar algún tipo de información; por ello, vale la pena el esfuerzo de procesarlo. Es decir, la comunicación ostensiva está indisolublemente unida al principio de relevancia, porque un estímulo que el oyente reconozca como ostensivo será procesado como si fuera relevante –como, en muchos casos, así sucede–.

Pongamos dos ejemplos: en mitad de una clase, aparece una grieta vertical en una de las paredes del aulario de diseño que nuestro rectorado acaba de inaugurar. Es posible que muchos lectores no se hayan encontrado en una situación semejante antes pero, si se encontraran en el aula, no prestarían ya atención a las explicaciones del profesor, al paisaje que ofreciera la ventana o a los apuntes, sino que, correctamente, interpretarían que dicha grieta era el estímulo más relevante en ese momento y adaptarían su comportamiento a la situación de la forma más rápida posible. En este caso, diremos que ciertos estímulos, asociados al peligro físico de forma instintiva (un brazo armado de un palo que va a descargarnos un golpe, una piedra que cae) o aprendidos (el olor a gas como señal de un escape), llevan asociado el carácter ostensivo.

El segundo ejemplo es de naturaleza distinta: cuando el director de la oficina bancaria se acerca a uno de los empleados que atienden en ventanilla, lo nota excesivamente rígido y observa que está tecleando palabras sin sentido, como si fingiera trabajar. Este es un comportamiento inhabitual, tan inhabitual que parece como si, con esa actitud, su empleado quisiera comunicarle algo (es decir, parece un comportamiento ostensivo). El reconocimiento de esta intención comunicativa desencadena en el director del banco un proceso inferencial con la promesa de que su esfuerzo no va a ser en vano y que va a averiguar algo importante que no sabe y que debería saber (por ejemplo, que están intentando atracar su entidad). En este caso, la relevancia no está asociada al estímulo; lo que se garantiza es que realizar el proceso de inferencia va a ser relevante porque va a producir pensamientos cuyo procesamiento compensa el esfuerzo: la relevancia está ahora en el interior, en los procesos inferenciales que lleva a cabo el receptor.

Así pues, lo que garantiza el principio de relevancia es la importancia que va a tener para un individuo determinado estímulo

(la grieta en la pared) o realizar un proceso de pensamiento (el activado a partir de la visión del empleado).

No todo está solucionado con buscar una relación cualquiera entre esfuerzo y aprendizaje o, en términos económicos, entre costes y beneficios, sino que, para la TR, la comunicación humana está orientada a la relación *óptima* entre nueva información y esfuerzo de procesamiento, lo que implica establecer un límite *inferior* de relevancia (que valga la pena procesarlo) y un límite *superior* (que sea el más relevante posible dadas las capacidades y preferencias del comunicador) (Sperber y Wilson, 1995: 267). Si el oyente solo estuviera orientado a la consecución de información relevante, abandonaría el proceso inferencial cuando hubiera encontrado alguna información que valiera la pena procesar; sin embargo, el oyente intenta extraer el máximo beneficio posible de cualquier estímulo, por lo que detiene su proceso inferencial cuando éste maximice la información a un coste relativamente bajo; es decir, cuando sea *óptimamente relevante.*

Por tanto, el PR no es una mera idea intuitiva: es un principio cognitivo que nos permite seleccionar, procesar y ordenar aquellos estímulos que, en cualquier momento de nuestra vida, sean importantes para nosotros, tanto consciente como inconscientemente. Si no existiera, si nuestro cerebro procesara por orden todos los estímulos a los que estamos expuestos, si no fuera capaz de distinguir lo importante de lo accesorio, el disco duro de ese ordenador llamado ser humano estaría ocupado, como el Funes el Memorioso de Borges, en recordar «cada hoja de cada árbol, de cada monte» y tal vez, como el pobre Funes, seríamos incapaces de pensar porque «pensar es olvidar diferencias, es generalizar, abstraer. En el abarrotado mundo de Funes no había sino detalles, casi inmediatos».

2.6. Una teoría cognitiva: implicaciones

Detrás de la TR subyace una visión del ser humano y de la estructura de la mente que es necesario hacer explícita para poder entender mejor algunos de sus presupuestos.

La TR se inserta en una corriente que mantiene una visión evolucionista del origen del lenguaje. Se asume que el dominio biológico que el ser humano ejerce sobre otras especies es la consecuencia de dos características evolutivas ausentes, o muy

poco desarrolladas, en otros animales: por un lado, su capacidad para analizar el entorno, extraer conclusiones y modificar su comportamiento de forma adecuada, de modo que se define al ser humano como «un organismo eficiente en el procesamiento de información» (Sperber y Wilson, 1986: 47); por otro lado, nuestra capacidad para representarnos los pensamientos de otros seres humanos (§6.1.). Nuestro cerebro se concibe como una máquina en permanente estado de actividad que no cesa de recibir estímulos (visuales, olfativos, auditivos, etc.), compararlos con otros ya existentes, procesarlos y almacenarlos. El nacimiento del lenguaje no es más que una forma de maximizar esta capacidad del cerebro, porque, en ausencia de un lenguaje, no sería posible llevar a cabo operaciones como la comparación o la ordenación de estímulos (vid. cap. 3 para esta concepción del término *lenguaje*). Por supuesto, otras especies pueden transmitir información: cuando nuestro perro comienza a dar vueltas a nuestro alrededor, o cuando el del vecino nos mira y gruñe con los dientes apretados, están haciendo evidente una intención que podemos interpretar como «sácame a pasear» o «no sigas avanzando», por ejemplo. Nosotros compartimos con las otras especies animales ese tipo de comunicación intencional, que tal vez esté en la base del desarrollo del lenguaje, pero el ser humano ha ido más allá y ha desarrollado un sistema en el que lo que se quiere comunicar se hace explícito: el lenguaje. De este modo, es posible transmitir una información no ambigua de una forma rápida, económica y precisa. La comunicación codificada mediante un lenguaje como el que usamos al escribir o al leer este libro es una variante evolucionada que surge a partir de la comunicación inferencial y se caracteriza por ser mucho más explícita (Sperber y Wilson, 1986: 175). Sin embargo, la especificidad del lenguaje no radica tanto en el propósito interactivo de transmitir información (puesto que se puede transmitir información de forma no lingüística), sino en que permite representar, almacenar y procesar información en el cerebro. Estos dos aspectos (transmitir información y representar información) remiten a dos nociones diferentes de lenguaje. La primera se refiere a los lenguajes naturales, que todos los seres humanos hablamos: el español, catalán, italiano, portugués o quechua. La segunda hace referencia al llamado «lenguaje del pensamiento», aquel por el que somos capaces de representarnos lo que otro nos ha dicho o mediante el cual sacamos conclusiones a partir de los es-

tímulos que recibimos. Un hablante normal suele identificar ambos tipos de lenguaje, puesto que, cuando piensa, «habla para sí» o «se oye», pero la noción de lenguaje mental va más allá de la propia experiencia y actúa también cuando no somos conscientes de estar pensando (por ejemplo, cuando vemos una piedra en mitad de la carretera y la evitamos con un golpe de volante). En conclusión, y para la TR, el pensamiento está constituido por una forma de lenguaje mental (vid. §3.1. y §3.2.).

Esta concepción conecta con la visión biológica del lenguaje que se ofrece desde el generativismo (Pinker, 1994), sobre todo en lo referido a la existencia de un lenguaje mental, así como con una visión modular de la mente (Fodor, 1983), pero tiene el inconveniente de que desplaza la explicación última de ciertos fenómenos al campo de la sicología, fuera del alcance lingüístico. Este es el caso del PR, que solo se puede comprobar mediante pruebas sicológicas (Deirdre Wilson, comunicación personal) como la rapidez en la respuesta ante una pregunta o mediante la variación en las respuestas de los individuos en función de la pregunta. Por ejemplo, se ha demostrado que, si se pregunta la hora al azar a un paseante, este suele ofrecer una respuesta aproximada, del tipo «las ocho y media» o «las ocho y veinticinco». En cambio, si la pregunta ofrece indicios de que el hablante desea saber la hora exacta –porque se le dice que quiere poner su reloj en hora, o porque el que pregunta afirma que tiene una entrevista de trabajo– la respuesta de los informantes es exacta, del tipo «las ocho y veintisiete». En el primer caso, la respuesta más relevante era la más sencilla de procesar (no se olvide que determinadas horas, como las medias, los cuartos o los múltiplos de 5, actúan como *puntos de referencia cognitivos* –Rosch, 1975–); en el segundo, la respuesta más relevante es la más informativa (vid. § 3).

2.7. En busca de más detalles

Tal vez lo expuesto en este capítulo haya parecido a algún lector interesante pero excesivamente vago. Para llegar a una idea más adecuada de cómo se adquieren y procesan los estímulos, de cómo funciona el sistema de procesamiento y de cómo con dicho sistema se adquiere un conocimiento determinado, será necesario dar detalles en el siguiente capítulo.

3. LA ESTRUCTURA DE LA MENTE Y LA COMUNICACIÓN

Los principios de la TR nos obligan a explicar algo poco habitual en un libro de Lingüística: cómo funciona la mente y cuál es la relación entre pensamiento y lenguaje. Esta interrelación no es nueva; en cierto sentido, la TR supone una vuelta al mentalismo con ciertas ideas de base del generativismo; pero es, asimismo, un acercamiento interdisciplinar que tiene la mirada puesta en la sicología y la antropología.

3.1. Sistemas de entrada y sistemas centrales

¿Cómo funciona nuestro cerebro? La TR asume una visión modular de la estructura de la mente, lo que significa que se compone de módulos en cada uno de las cuales se lleva a cabo una tarea específica. En lo que respecta al procesamiento del lenguaje, nos interesan dos tipos de módulos: los *sistemas de entrada* y el *sistema central.*

Pensemos en una situación cotidiana: uno de nuestros lectores está en su casa, acabando de cenar y pela una naranja, mientras sus hijos están frente al televisor. En este *locus amoenus* contemporáneo, nuestro lector está recibiendo diferentes estímulos: el sabor del plato que acaba de terminar, el olor de la naranja, el tacto de la fruta, la visión de sus hijos o el sonido del televisor, entre otros. Cada uno de ellos ha entrado por uno de nuestros cinco sentidos, que son puertas por las que interaccionamos con el medio ambiente y de las que recibimos información (por eso es un castigo terrible la «privación sensorial» a la que se somete a ciertos prisioneros, una tortura consistente en impedirles ver, oír, oler, saborear y, en la medida de lo posible, tocar). Llamaremos a cada uno de los sentidos *sistemas de entrada.*

Nuestro cerebro almacena la información que nos llega a través de los sistemas de entrada. Para ello, tiene que efectuar una

transformación, dado que no es lo mismo el estímulo visual, gustativo u olfativo que las ideas almacenadas de dichos estímulos. Lo que nuestro cerebro conserva es una representación (a la que llamaremos *representación conceptual*) de los estímulos que llegan a nuestro sistema de entrada. Por su capacidad de almacenar los datos que proceden de fuentes diversas, llamaremos al cerebro *sistema central*. Esta equiparación no es exacta, porque el cerebro desempeña también otras funciones, pero ayudará a entender el resto de la exposición.

Modifiquemos la situación descrita anteriormente con un par de estímulos más: en un momento dado, nuestro lector observa una sutil pero constante columna de humo que sale del televisor y percibe un cierto olor a quemado. Es decir, un sistema de entrada ha registrado una información de tipo visual y otro sistema de entrada ha registrado una información olfativa. Si nuestro cerebro simplemente tomara nota de los estímulos percibidos, almacenaría estas dos representaciones conceptuales en dos registros separados. Afortunadamente, nuestro cerebro realiza una actividad más completa y *relaciona* ambas informaciones, de modo que la información procedente de ambas fuentes se une. Si no cumpliera esta función, seríamos seres totalmente contemplativos. Pero el cerebro no se limita a relacionar la información recibida, sino que, además, *genera nueva información*, es decir, extrae consecuencias a partir de los datos almacenados («el televisor se está quemando», «debo apagar el televisor» o «ahora entiendo por qué estaba de oferta»). Para que esta nueva información se cree, es necesario que toda la información esté en el mismo formato; de otro modo, no se podría combinar. La función de las representaciones conceptuales consiste en transformar las impresiones sensoriales a un lenguaje común que permita relacionarlas entre sí: el lenguaje mental del que hablamos en el capítulo anterior (vid. §2.6.). Gracias a esta capacidad del cerebro, los seres humanos somos capaces de traducir la información que proviene de los sistemas de entrada a un lenguaje común y derivar consecuencias, lo que, a su vez, nos lleva a modificar nuestro comportamiento en función de las circunstancias que se den en el medio que nos rodea.

Por tanto, la función del sistema central es doble: por un lado, procesa la información proveniente de los sentidos y la combina con información ya existente para producir nueva información; por otro lado, almacena toda la información que considera importante en su memoria.

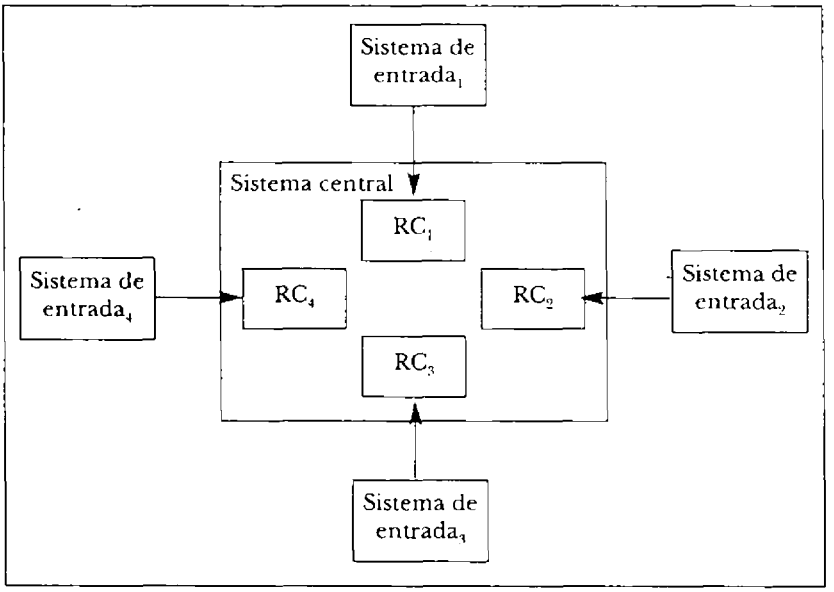

Figura 3. *Sistemas de entrada y sistema central.*

3.2. Creando un pensamiento

El paso que lleva de las representaciones conceptuales de la sección anterior a un pensamiento como «el televisor se está quemando» no es en modo alguno sencillo; implica la combinación de unidades mentales en una unidad superior, una serie de procesos de carácter deductivo entre dichas unidades y el almacenamiento de dicha información en el cerebro, junto a otros pensamientos. Veamos de forma más detallada estos aspectos.

Las representaciones conceptuales van asociadas a diversos tipos de información; para nuestros propósitos, distinguiremos entre *información lingüística* e *información no lingüística.* La información no lingüística consistiría, por ejemplo, en información sobre el lugar del cerebro en que se almacena o en indicaciones sobre una sensación de felicidad o tristeza asociada a una representación conceptual determinada (Sperber y Wilson, 1986: 72). La información lingüística, por su parte, señala qué se puede deducir, implicar o contradecir a partir de una representación conceptual dada. En el ejemplo dado en la sección anterior, la información

lingüística asociada a sus representaciones conceptuales permitiría realizar el siguiente proceso deductivo: partiríamos de una idea general, almacenada en nuestro cerebro, según la cual *la existencia de humo es prueba de que algo se está quemando.* A partir de la misma, la combinación con la representación conceptual visual del *humo saliendo del televisor* permite concluir que *el televisor se está quemando.* Al añadir la representación conceptual del *olor a quemado,* se refuerza la idea de que *el televisor se está quemando.* Detrás de este proceso se esconden las reglas deductivas de la lógica clásica (Deaño, 1973-1975) tal y como se aplican en semántica oracional (Cann, 1993). La novedad de la TR consiste en llevar el sistema de razonamiento formal –que solo se aplicaba a unidades semánticas denominadas *proposiciones*– al cerebro, con el fin de calcular las implicaciones de todo tipo de información.

Lo que queda en una representación conceptual cuando se eliminan sus propiedades no lógicas es una unidad de procesamiento mental, que se denomina *forma lógica.* Para entendernos, podemos pensar en una forma lógica como la información semántica que hay detrás de un pensamiento. Vista así, una forma lógica es una estructura de significado que se puede utilizar en los procesos mentales. Por ejemplo, las oraciones (7) y (8) expresan ambas una acción (*dar un abrazo*) que tiene como origen un agente y que recae sobre un dativo:

7. El Presidente dio un abrazo al ministro
8. El Presidente le dio un abrazo

Sin embargo, la forma en que se manifiesta la estructura semántica de estos dos enunciados es distinta: la del primero está semánticamente completa, ya que para conocer su significado solo hay que descodificar sus constituyentes (es decir, hay que conocer su significado y su referencia). El segundo, en cambio, contiene un pronombre, que carece de significado hasta que se recupera anafóricamente un antecedente que se encuentra fuera del enunciado. Para la semántica oracional, solo la primera oración posee una estructura semánticamente completa; la segunda contiene una variable (el pronombre), cuyo significado hay que determinar para que se pueda interpretar. Para la TR, sin embargo, el sistema central puede operar con ambos tipos de estructura, ya que de ambas es posible extraer informaciones como las siguientes:

9. El Presidente le dio un abrazo a alguien
10. Alguien le dio un abrazo a alguien
11. El Presidente existe

Una forma lógica, pues, es una estructura que sirve para procesar información, lo que es posible tanto si la representación está semánticamente completa como si no lo está. En el primer caso, se dirá que la forma lógica es *proposicional* (como en 7); en el segundo, *no proposicional* (como en 8). En la práctica, las representaciones conceptuales semánticamente completas se denominan simplemente *formas proposicionales*, mientras que el concepto *forma lógica* se suele reservar para las estructuras semánticamente incompletas:

Información contenida en las representaciones conceptuales	Información no lingüística	
	Información lingüística	No proposicional (forma lógica)
		Proposicional (forma proposicional)

Cuadro 1. *Información de las representaciones conceptuales.*

Las formas lógicas están formadas por unidades menores, que son sus constituyentes inmediatos. Se denominan *conceptos*. El lector puede estar tentado de equiparar *forma lógica* a *oración*, *enunciado* o *proposición* y *concepto* con *palabra*. Sin embargo, esto no es exacto, porque tanto *forma lógica* como *concepto* son unidades del lenguaje mental, mientras que *oración* o *palabra* son términos de los lenguajes naturales (vid. §2.6.). Aunque existe una relación entre ambos tipos de lenguajes (por ejemplo, detrás de toda palabra del español existe un concepto correspondiente), esta relación no es exacta (existen más conceptos en nuestro cerebro que palabras). En §4.1. y §4.2. daremos más detalles sobre esta correspondencia.

¿Por qué detrás de una representación conceptual que, al fin y al cabo, es la traducción mental de una sensación, existe una estructura semántica? Para la TR, porque es esa estructura semántica la que permite procesar la información. En ausencia de la mis-

ma, no se podría integrar su información con otras informaciones ya existentes en nuestra mente ni tampoco derivar información nueva. De ahí que la importancia del lenguaje no radique tanto en su capacidad para transmitir información (lenguaje natural) como en que permite representar y procesar información (lenguaje mental):

> El lenguaje no es un medio necesario para la comunicación: existe información no codificada. Ni tampoco es necesario que sea un medio para la comunicación: existen lenguajes que no se usan para comunicar. Sin embargo, el lenguaje es un atributo necesario de cualquier entidad que se comunique: dos entidades capaces de comunicarse entre sí deben ser también capaces de representarse internamente la información comunicada y, por tanto, deben poseer un lenguaje interno (Sperber y Wilson, 1986: 174).

El sistema central no solo descodifica y deriva información, sino que también la evalúa, es decir, la califica como verdadera, probablemente verdadera, posiblemente verdadera o falsa. Dado que el ser humano se orienta hacia la comprensión del mundo que le rodea, es lógico que disponga de algún medio que le permita discernir lo verdadero de lo falso y que seleccione y almacene solo los pensamientos que considere verdaderos. Estos constituirán su conocimiento del mundo y cada una de estas ideas será un *supuesto fáctico*, un pensamiento.

Hasta ahora hemos asumido que la única fuente para la adquisición de nuevos supuestos son los estímulos sensoriales, transformados en representaciones conceptuales, pero existen otras tres fuentes más: la descodificación lingüística, la memoria conceptual y los procesos deductivos. Las dos primeras (estímulos y descodificación lingüística) toman un material externo como *input* o entrada y derivan una serie de conclusiones como *output* o salida. Las dos segundas (memoria conceptual y procesos deductivos) operan sobre material ya existente (ver la figura 4 más abajo). En todos los casos, el sistema central es el responsable de estas conclusiones, que tendrán un valor diferente en cada caso:

La *descodificación lingüística* es, en rigor, un conjunto de estímulos auditivos (habla) o visuales (escritura, lenguaje de signos), pero el resultado de su filtrado no son representaciones conceptuales, sino formas lógicas. Esta transformación es automática e inconsciente (si oímos un enunciado en nuestra lengua materna,

no podemos dejar de procesarlo, aunque no queramos) y, por ello, es diferente del resto de los estímulos sensoriales.

La *memoria conceptual* es el almacén que contiene los supuestos que se combinan con los nuevos estímulos.

Por último, los *procesos deductivos* toman supuestos como premisas y dan como resultado conclusiones (hemos ejemplificado este proceso en el caso del televisor que echa humo). Estas conclusiones se incorporan como nuevos supuestos a nuestra concepción del mundo.

En resumen, para adquirir nuevos supuestos fácticos nos basamos en cuatro fuentes: estímulos sensoriales, descodificación lingüística, memoria conceptual y procesos deductivos:

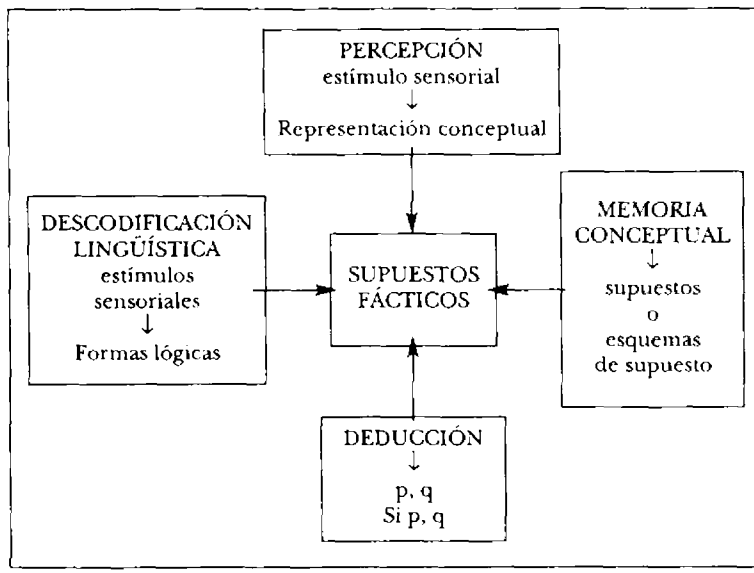

Figura 4. *Fuentes para la adquisición de supuestos fácticos (Sperber y Wilson, 1986).*

3.3. Adquiriendo información nueva

En la sección anterior hemos visto cómo se construyen los pensamientos y la importancia que esto tiene para el estudio de la comunicación. En esta sección intentaremos responder a la pregunta de cómo adquiere el ser humano información nueva.

3.3.1. *Reglas analíticas y reglas sintéticas*

Como se dijo en §2.3. Grice puso de relieve que los seres humanos nos servimos de razonamientos inferenciales para derivar información. La lógica clásica también utiliza procesos de inferencia (*inferencia deductiva*); en ellos, la verdad de la conclusión está garantizada por las reglas aplicadas a las premisas. El ejemplo clásico de los silogismos puede servirnos para ilustrar este punto:

12. Todos los hombres son mortales (premisa)
Sócrates es hombre (premisa)
Sócrates es mortal (conclusión)

En el modelo de Grice, por el contrario, la verdad de las conclusiones no depende de la aplicación automática de ciertas reglas, sino del seguimiento del Principio de Cooperación y de las Máximas, que nos ofrecen normas de comportamiento «normales» (no mentir, contar los acontecimientos de manera ordenada, etc.), que permiten la derivación de nueva información. Sin embargo, Grice no fue muy explícito a la hora de señalar *cómo* se aplicaban las máximas a una premisa para producir una inferencia; simplemente, lo ejemplificó con lo que él denominaba un «razonamiento informal», que sigue unas normas de sentido común (vid. ej. 2 en §2.3.).

Sperber y Wilson toman la idea del razonamiento inferencial de Grice, que van a completar explicando cómo se derivan conclusiones a partir de premisas en estos razonamientos informales. Es evidente que cualquier persona puede desarrollar un razonamiento inferencial como el siguiente:

13. Todos los que escuchan hip-hop son unos degenerados (premisa a partir de un supuesto almacenado en la memoria)
El hijo de mi vecina está escuchando hip-hop (premisa a partir de una representación conceptual auditiva)
El hijo de mi vecina es un degenerado (conclusión)

El sistema central ha combinado una representación conceptual auditiva (la segunda premisa) con un supuesto ya existente para derivar un nuevo supuesto, que aumenta el conocimiento del mundo del individuo. Aunque esta forma de razonamiento se produce prototípicamente por medio del lenguaje, sin embargo, no necesita activarse en presencia del lenguaje; es más, puede estar constituido íntegramente por otro tipo de representaciones conceptuales:

14. a. María se ha ido de la fiesta (premisa a partir de una representación conceptual visual)
    b. Mario se ha ido de la fiesta (premisa a partir de una representación conceptual visual)
    c. María y Mario son marido y mujer (premisa almacenada en la memoria conceptual)
    d. María y Mario se han ido juntos de la fiesta (conclusión)

Ahora bien, a diferencia de Grice, la TR no considera que el proceso que lleva de las premisas a la conclusión esté formado por un razonamiento informal, sino que, en la generación de conclusiones, intervienen reglas *deductivas*, que producen todas las conclusiones posibles implicadas por un conjunto de premisas. Las reglas deductivas pueden ser *analíticas* o *sintéticas*. Las reglas analíticas toman un supuesto como premisa y derivan otro supuesto como conclusión:

15. El delantero centro es mexicano (premisa)
    El delantero centro es norteamericano (conclusión)

Las reglas sintéticas, por su parte, combinan dos supuestos y permiten llegar a una conclusión (como en los ejemplos 14 a y 14.b arriba).

Las reglas analíticas y las sintéticas se ocupan de dos aspectos distintos del significado. Obsérvese que la palabra *mexicano* está asociada a la palabra *norteamericano* por la relación de hipónimo a hiperónimo –en rigor, América del Norte comprende a Estados Unidos, México y Canadá–, de modo que no puede ser verdad *El delantero centro es mexicano* si no lo es, al mismo tiempo, *El delantero centro es norteamericano*. Generalizando, diremos que la comprensión de una palabra implica una referencia a sus hiperónimos (por ejemplo, *gato-mamífero, casa-vivienda, tulipán-flor*). Las reglas analíticas son las que nos permiten acceder a este tipo de relación que es, por así decirlo, interna a la estructura semántica de los conceptos y que se ha descrito, por ejemplo, en forma de relaciones de entrañamiento y presuposición (Cruse, 1986; Levinson, 1989a: 1983).

Las reglas sintéticas operan en otro nivel; combinan la información de dos supuestos y permiten llegar a información que no está contenida en ninguno de ellos. Este tipo de reglas es muy importante en un sistema que tienda a la optimización de información, porque permite que toda la información contenida en el ce-

rebro esté aislada de forma independiente y se combine solo cuando sea necesario mediante un mismo tipo de reglas.

Una muestra de la ventaja de este tipo de reglas se puede encontrar en la relación entre los programas de bases de datos y los registros manuales. Hace años, cuando alguien se veía obligado a rellenar fichas de lectura para su tesis, almacenaba toda la información correspondiente a una obra en una ficha de cartulina, que se guardaba en un fichero. Si la ficha se perdía, perdía toda la información contenida en la misma y, además, si quería cambiar la forma de presentación de la ficha era necesario volverla a escribir. Hoy en día es posible rellenar las mismas fichas en bases de datos, que se caracterizan por separar toda la información por campos: autor, título, año, editorial, etc. Aunque este proceso obliga a introducir los datos por separado, presenta una gran ventaja, ya que permite recuperar la información de muchas maneras, de modo que es posible generar tanto una ficha de lectura como un listado de la bibliografía existente. Las instrucciones que contiene el programa permiten asociar la misma información de formas diferentes, de una forma económica y eficaz. Del mismo modo operaría el cerebro con las reglas sintéticas, que permiten un almacenamiento de la información por separado y en poco espacio, pero una capacidad ilimitada de relación, gracias a la aplicación de unas reglas.

Las ideas de la TR combinan ideas formuladas precedentemente por otros enfoques: toman de la lógica clásica el hecho de que las reglas garantizan la validez de una conclusión, así como la distinción entre reglas analíticas y sintéticas; de Grice, que las premisas no tienen por qué ser universales para que el razonamiento sea válido, y aplican estos instrumentos a la inferencia no demostrativa (El lector no convencido puede encontrar una crítica a este acercamiento en Levinson, 2000: 42-49).

3.3.2. *Contextualización de los supuestos*

La aplicación de las reglas analíticas y sintéticas se hace de forma ordenada: en primer lugar, el sistema deductivo extrae todas las reglas analíticas contenidas en un supuesto (ya hemos dicho que funcionan como precondiciones de uso) y después deduce las implicaciones sintéticas relevantes. El resultado de este proceso es, por supuesto, nueva información, que se tendrá que alma-

cenar y comparar con la información ya existente en el cerebro de un individuo. Este proceso se denomina *contextualización*.

La información nueva puede añadirse a la información ya existente o entrar en conflicto con ella. Tomemos el ejemplo (15) ligeramente modificado, de forma que el supuesto de que México pertenece a América del Norte sea el resultado de una regla sintética:

16. Estados Unidos está en América del Norte (premisa)
Estados Unidos y México pertenecen a la misma área geográfica
México está en América del Norte (conclusión)

El nuevo supuesto se integra con la información almacenada en el sistema central, donde tenemos otros supuestos relacionados con la situación geográfica de México. Supongamos que, entre ellos, se encontrara el siguiente supuesto que, hasta ese momento, se ha considerado verdadero:

17. México está en Centroamérica

La nueva información se unirá a la anterior del siguiente modo:

18. México está en América del Norte
19. México está en Centroamérica

Ambos supuestos son incompatibles (porque las dos áreas geográficas son excluyentes), lo que llevará a la *cancelación* de uno de ellos. Para decidir qué supuesto es el más adecuado, será necesario contrastar toda la información relacionada con cada uno de ellos. Como resultado, uno de los dos será borrado de la memoria. Obsérvese que el proceso no garantiza que la opción elegida sea la correcta, puesto que cada individuo posee un entorno cognitivo diferente y el supuesto de que México está en Centroamérica puede estar archivado con un grado de fijación tal, que haga desestimar la nueva información por incorrecta. Lo que sí que garantiza la TR es que, sea cual sea el resultado, el nuevo supuesto desencadena un proceso de contextualización que tendrá como consecuencia el abandono de una de las dos informaciones, ya que ambas son contradictorias, y nuestro sistema central no puede albergar como parte de nuestra representación del mundo un supuesto verdadero y uno falso referidos a la misma realidad.

Por el contrario, en el caso de que el supuesto existente en el sistema central fuera el de que México pertenece a América del Norte, el supuesto deducido a partir de (16) simplemente *reforzaría* la idea ya existente en la memoria.

Por último, cuando los dos supuestos no son incompatibles, sino parcialmente incompatibles, el resultado será el grado de verdad inferior de ambos. Imaginemos que un individuo tiene almacenado en su mente el siguiente supuesto: *los banqueros no van nunca a la cárcel.* Llegado un momento en el que se procese al presidente de un banco, es de suponer que dicho individuo contextualice toda la información del juicio con respecto a la premisa que afirma que los ricos no purgan sus delitos económicos, de lo que se derivarán supuestos del tipo *al final todo quedará en nada* o *el juicio será una farsa.* Supongamos que el resultado del juicio sea condenatorio para el banquero. En tal caso, la prueba de que, al menos en una ocasión los banqueros sí van a la cárcel hará que el supuesto inicial pierda fuerza (convirtiéndose en algo así como *los banqueros no van a la cárcel casi nunca*).

Es interesante señalar que este ranking de supuestos no da como resultado una especie de *40 Principales*; es decir, a los supuestos no se les asigna un índice numérico que permita afirmar que, por ejemplo, para un individuo determinado, la proposición *los vinos españoles son los mejores del mundo* es verdadera en un 99%. La relación entre los supuestos no es cuantitativa, sino comparativa: en el entorno cognitivo de un individuo, un supuesto es más o menos cierto que otro, sin que ello suponga una escala numérica. Esta idea es coherente con la concepción personal del entorno cognitivo; si los supuestos se pudieran medir mediante una escala, los supuestos de distintos hablantes serían comparables y esto, como ya se ha visto, no es así.

En conclusión, el efecto que la contextualización de un supuesto tiene sobre nuestro entorno cognitivo da como resultado la cancelación del nuevo supuesto (ej. 18); la cancelación, refuerzo o debilitamiento de supuestos ya existentes (ej. 19) o la adición del nuevo supuesto (ej. 14).

4. UNA VISIÓN RELEVANTISTA DEL LENGUAJE

En los capítulos anteriores, hemos descrito cómo funciona la comunicación humana (cap. 2) y cómo funcionan los procesos de pensamiento relacionados con la comunicación (cap. 3), pero todavía no hemos articulado una visión del lenguaje ni hemos aplicado los principios generales de la TR a descripciones de construcciones oracionales, categorías gramaticales o fenómenos lingüísticos en general. Este va a ser el objetivo de los dos siguientes capítulos.

4.1. De los conceptos a las palabras

Como se vio en §3.2., los conceptos son los constituyentes inmediatos de las formas lógicas. Pertenecen al lenguaje de la mente y se conciben como una ficha almacenada en la memoria, que se activa cuando es requerida para procesar un estímulo o para llevar a cabo un proceso deductivo. Aunque el impulso inicial sería identificar los conceptos con las palabras, esta equiparación no es exacta. Recuérdese que los primeros forman parte del lenguaje mental mientras que las segundas pertenecen a los lenguajes naturales como el español. Esto quiere decir que no tiene por qué existir una relación uno-a-uno entre palabras y conceptos, sino que podemos tener ideas en la cabeza que no estén lexicalizadas en nuestros idiomas. Por ejemplo, en alemán existe una palabra para expresar el concepto «alegría por las desgracias ajenas», *Schadenfreude*, que no existe en español. Tampoco disponemos de palabras para expresar conceptos como «pesadumbre que se tiene por algo que se ha hecho o que no se hizo» –cat. *recança*–, «grupo mafioso formado por clanes familiares» –it. *cosca*– o «sentimiento de extrañeza que se tiene al abandonar el lugar habitual de residencia» –fr. *dépaysement*–. En cambio, detrás de toda palabra sí que hay un concepto, por lo que la

relación entre ambos elementos es de inclusión, como se muestra en la siguiente figura:

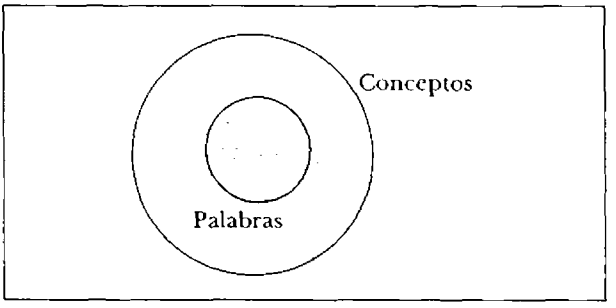

Figura 5. *Relación de inclusión entre conceptos y palabras.*

Hemos dicho que un concepto es una ficha, almacenada en nuestra memoria, que contiene información. Describamos brevemente en qué consiste dicha información. Para la TR (Sperber y Wilson, 1986: 86-90; Blakemore, 1987: 55-57; Blass, 1990: 5-55), un concepto consta de tres entradas, denominadas léxica, enciclopédica y lógica. La *entrada léxica* ofrece información fonológica y morfosintáctica sobre la palabra que expresa dicho concepto. La *entrada enciclopédica* contiene información sobre las ideas asociadas al referente, lo que incluye, por ejemplo, información sobre el prototipo de una categoría. Por último, la *entrada lógica* estará formada por las reglas de inferencia que se aplican cuando dicho concepto aparece, así como la definición de la palabra que lo expresa. Este significado no se agota en la descripción de diccionario, sino que incluye aspectos del referente. En el caso del concepto que expresamos mediante la palabra *gato*, la entrada léxica incluiría su pronunciación, así como información sobre la categoría gramatical a que pertenece y sus accidentes. La entrada enciclopédica comprendería ideas sobre los gatos (se lavan con la lengua, les gusta el pescado, los perros son sus enemigos) o sobre cómo interaccionamos con ellos (a un gato se lo acaricia de forma distinta que a un perro o a un canario, por ejemplo). Por último, la entrada lógica contendría información sobre las reglas de uso vinculadas a un concepto. Aquí se incluirían las relaciones de implicación que se establecen entre hipónimos e hiperónimos (todo gato es un animal, pero no todo animal es un gato) y la definición de la palabra:

gato	
Entrada lógica:	X-*gato*-Y → X-*felino*...-Y X -gato- Y → X- mamífero que...-Y
Id. enciclopédica	Prototipo de *gato*/ Guión
Id. léxica	[gáto]; Sust. m. sing.

Figura 6. *Ficha correspondiente a un concepto.*

En este esquema, la entrada lógica da instrucciones sobre cómo procesar un concepto; es de esperar que estas instrucciones sean pocas y que todos los individuos que hablan una misma lengua las posean por igual. La entrada enciclopédica, por el contrario, describe ideas sobre el referente, que pueden estar formadas por una lista abierta de rasgos, algunos de los cuales variarán de individuo a individuo. Por último, la entrada léxica informa sobre los rasgos de la palabra que puede expresar dicho concepto. El que la definición se sitúe en la entrada lógica provoca un cierto solapamiento entre los rasgos que pertenecen a la entrada lógica y los propios de la entrada enciclopédica (vid. §6.2.).

A partir de esta división tripartita se pueden distinguir tres tipos de conceptos, en función de que posean una entrada lógica vacía, una entrada léxica vacía o una entrada enciclopédica vacía. Obsérvese, en primer lugar, la estructura de un nombre propio: se trata de una subclase de palabras que no posee significado léxico (Fernandez Leborans, 1999: 80), por lo que se puede comparar a una etiqueta que se coloca a un referente. Debido a ello, no entra en relaciones de hiponimia e hiperonimia (*María* no es un hiperónimo de *Candela*, por ejemplo), implicación (no existen relaciones del tipo *Si Blanca, entonces Clara*) o entrañamiento (*Llamaremos al niño Jonathan* no entraña *Llamaremos al niño Kevin*). Asimismo, tampoco se puede sustituir por una definición, ya que los nombres propios no se definen. Su entrada sería parecida a la siguiente:

María José	
Entrada lógica:	Ø
Id. enciclopédica	Ideas asociadas al nombre
Id. léxica	[marjaχosé]; N. propio.

Figura 7. *Concepto asociado a un nombre propio.*

Las conjunciones, por su parte, se caracterizan por poseer un «significado gramatical» que no designa ningún objeto del mundo; por tanto, su entrada enciclopédica estará vacía:

y	
Entrada lógica:	& Eliminación de la conjunción...
Id. enciclopédica	Ø
Id. léxica	[i]; Conj. inv.

Figura 8: *Concepto asociado a una conjunción.*

Finalmente, un concepto que no está lexicalizado, es decir, al que no corresponda una palabra en un lenguaje natural, no puede describirse fonética ni gramaticalmente, por lo que su entrada léxica estará vacía:

«alegría por las desgracias ajenas»	
Entrada lógica:	rel. de hiponimia-hiperonimia
Id. enciclopédica	Ideas asociadas a dicho concepto (Valoraciones sociales, p.ej.).
Id. léxica	Ø

Figura 9: *Concepto no asociado a una palabra.*

Dejando de lado este último tipo de conceptos, que no pertenece al lenguaje natural, lo que esta tripartición sugiere es que las palabras del lenguaje natural, como se verá en la siguiente sección, se pueden dividir en dos grandes bloques, en función del tipo de información que codifiquen.

4.2. Información conceptual e información procedimental

Las entradas descritas en §4.1. sirven para ejemplificar dos clases de palabras de diferente naturaleza: piénsese en palabras como *María José* y *gato*, pero también en *blanco*, *correr* o *tranquilamente*. Se trata en todo caso de palabras que describen elementos,

que pueden ser personas, objetos, cualidades o propiedades. Por otro lado, una palabra como y posee un valor muy diferente, ya que no se refiere a una persona, a una cualidad, a un objeto o a una acción –a nada que podamos identificar con el mundo «real»– sino que indica qué tenemos qué hacer con dos o más objetos, acciones, cualidades o propiedades: sumarlos. De este modo, podemos dividir las palabras de un lenguaje natural en dos grandes grupos: un primer grupo en el que se codifican conceptos y un segundo grupo en el que se codifican instrucciones sobre qué hacer con los conceptos. Para la TR, las primeras palabras poseen un significado *conceptual*, mientras que las segundas poseen un significado *procedimental* (Wilson y Sperber, 1993).

El ejemplo más claro de palabras con significado procedimental son los conectores (vid. §5.1.):

20. (Un imputado ante la prensa)
    Las acusaciones son falsas; **por consiguiente**, soy inocente
21. Llegaremos a las tres; **bueno**, a las tres y media
22. (Una madre a su hijo)
    Si haces los deberes, te dejaré ver los dibujos animados

Una conjunción como *por consiguiente* da en (20) una instrucción similar a «procésese el enunciado situado a mi derecha como una conclusión». *Bueno*, en (21), significa «sustitúyase (parte d) el significado del enunciado situado a la izquierda por el del enunciado situado a la derecha». *Si*, en (22), indica que se vincule la información del primer enunciado a la del segundo en una relación de accesibilidad, como si el único camino para ver los dibujos animados fuera hacer los deberes. Así, según la TR, detrás de cada conector se esconde una instrucción de uso, que el investigador debe descubrir para captar su significado básico; por el contrario, captar el significado básico de *casa*, *besar* o *blanco* consiste en conocer qué describen (un objeto, una acción o una cualidad determinadas, respectivamente).

Aunque los conectores son el caso más llamativo de las palabras que codifican información procedimental, existen otros elementos en este grupo. Escandell Vidal y Leonetti (en prensa) señalan que la información contenida en el artículo determinado, los tiempos verbales y, en parte, en la entonación, entre otros elementos, también es de tipo procedimental. Obsérvese que todos cumplen la condición de operar sobre palabras de significado conceptual: el artículo

definido opera sobre un sustantivo e indica que el referente se puede identificar sin ambigüedades (Leonetti, 1999: 794); la información dada por el tiempo opera sobre el sintagma verbal, al que domina (Demonte, 1989). Por último, la entonación opera sobre el conjunto del enunciado, añadiéndole valores modales o expresivos (*función modal secundaria*, según Hidalgo Navarro, 2000):

Determinante	→ N
Tiempo	→ SV
Entonación	→ Enunciado

Aparentemente, esta distinción se asemeja a la diferenciación tradicional entre palabras de significado léxico y palabras de significado gramatical. Sin embargo, la división no es exactamente idéntica; las preposiciones llenas, por ejemplo, poseen significado conceptual (Escandell Vidal y Leonetti, en prensa) y la información ofrecida por la entonación o los indicadores de modalidad no se contempla en la distinción significado léxico/gramatical. Por otro lado, con la diferenciación entre conceptual y procedimental se completa un esquema sobre la transmisión de información que comenzamos en el primer capítulo y que la TR clasifica del siguiente modo (Wilson y Sperber, 1993: 3):

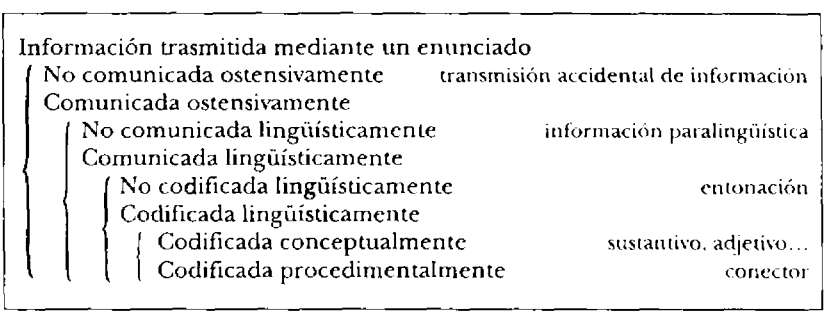

Figura 10. *Tipos de información comunicada, según Wilson y Sperber (1993: 3).*

Repasemos el esquema: el límite de la comunicación lo marca el carácter ostensivo de la transmisión; en caso contrario, nos enfrentamos a una transmisión accidental de información (§2.1.). La información ostensiva se puede comunicar por medio del lenguaje (comunicación lingüística) o por medios paralingüísticos, como gestos, miradas o la posición corporal. En el caso de que se

comunique lingüísticamente, la información puede estar compuesta de palabras, con un significado preciso (información lingüísticamente codificada), o bien puede transmitirse mediante la entonación, que no remite a un código (información lingüísticamente no codificada). Por último, las palabras remiten a dos tipos de información: la relativa a conceptos (información conceptual) y la relativa a modos de representación de los conceptos (información procedimental). Este esquema cubre la diversidad de situaciones que comprende la comunicación humana y dedica una atención privilegiada a la comunicación mediante el lenguaje, por lo que se puede afirmar que presenta un alcance mayor que el modelo del código (§2.1.) o el modelo de Grice –centrados solo en el uso del lenguaje– sin ser, por ello, menos explícito en el apartado puramente lingüístico.

4.3. Implicaturas y explicaturas: la frontera entre semántica y pragmática

La definición del término pragmática y la delimitación de su ámbito de actuación ha sido uno de los temas recurrentes desde la fundación de la disciplina. En esta sección vamos a estudiar, sirviéndonos de los conceptos introducidos en las secciones precedentes, la respuesta que se da a este problema desde la TR.

Una vez más, para dar una explicación, es necesario volver a Grice. Desde Morris se ha aceptado que la pragmática empieza allá donde acaba la semántica (Katz y Fodor, 1963), así como que los análisis semántico y pragmático se producen de forma ordenada: primero se analizan los fenómenos semánticos y después los pragmáticos. El problema de concebir esta división en módulos consiste en saber qué fenómenos son estrictamente semánticos y qué fenómenos pertenecen al ámbito de la pragmática. Recordemos que Grice era partidario de integrar dos tradiciones supuestamente enfrentadas: por un lado, el estudio formal del significado (Russell), de carácter abstracto y altamente formalizado, y, por otro, la filosofía del lenguaje corriente (Strawson, Austin, el segundo Wittgenstein), centrada en el uso del lenguaje como base para la comprensión de su significado. Esta voluntad unificadora se aprecia en el título de su más conocido trabajo: *Lógica y conversación* (Grice, 1975). Para Grice, el estudio semántico consistía en la determinación del valor de verdad de un enunciado, siguiendo los procedimientos de la semántica veritativa. El

resultado de esta fase de estudio sería la recuperación de un contenido proposicional, de tipo semántico, que puede ser evaluado como verdadero o falso, y que constituye *lo dicho*.

Lo dicho no agota la totalidad de sentidos que puede transmitir un enunciado. Un enunciado como *Juan es un león* puede ser evaluado como falso, pero un análisis del significado que se detuviera en este punto sería de poca utilidad. Es necesario, pues, que este primer paso del análisis se complete con un estudio pragmático, en el que se descubran aquellos aspectos no veritativos del significado. En el caso que nos ocupa, la relación entre algún aspecto del carácter de Juan y el atribuido a los leones. De este modo se explicarían ironías, dobles sentidos o información adicional que no ha sido transmitida explícitamente. Este bloque de información se denomina *lo implícito*.

La suma de lo dicho y de lo implícito permite explicar todo lo que el hablante ha querido decir (el llamado *significado del hablante*). Como el análisis se hace de modo ordenado, en primer lugar el análisis semántico produce una proposición (lo dicho) y, sobre esta base, el componente pragmático calcula las implicaturas (lo implícito), tal y como se expresa en el siguiente cuadro:

Grice

Lo dicho			(Descodificación) SEMÁNTICA
			(Inferencia) PRAGMÁTICA
Lo implícito	Convencionalmente	(impl. convencional)	
	No convencionalmente	Conversacionalmente	impl. conversacional generalizada
			impl. conversacional particularizada
		No conversacionalmente	

Cuadro 2. *Lo dicho y lo implícito en Grice.*

La diferencia entre semántica y pragmática se equipara, por tanto, con la existente entre lo dicho y lo implícito. El terreno que separa ambas disciplinas está claramente delimitado por dos propiedades: en primer lugar, para determinar lo dicho hay que *descodificar* una señal codificada; por el contrario, para determinar lo implícito hay que *inferir*. En segundo lugar, el significado obtenido en lo dicho no se puede cancelar al añadir más material lingüístico:

23. #La tonadillera tiene 55 años, es decir, que, en realidad, tiene 28.

Al intentar rectificar la información sobre la edad en (23), creamos una contradicción. Sin embargo, el significado implícito sí que se puede cancelar al añadir más contexto en (24):

24. a. La tonadillera tiene 55 años
(Inferencia pragmática: no tiene más de 55 años)
b. La tonadillera tiene 55 años, o sea que, en realidad, tiene 67
(Desaparece la inferencia anterior)

Esto es así porque el significado de lo dicho posee una propiedad (es *monotónico*) de la que el significado implícito carece.

La solución propuesta por Grice es clara; establece una división tajante entre ambas disciplinas y se apoya en los distintos procesos que se establecen en cada uno de los módulos: descodificación para lo dicho e inferencia para lo implícito. Sin embargo, esta teoría tiene un talón de Aquiles. Obsérvense los siguientes ejemplos (adaptados de Levinson, 2000):

25. a. El marinero avistó la nave [en la bahía] [con un catalejo]
b. El marinero avistó la nave [en la bahía con una ensenada]
26. Antonio es alto
27. Ya he desayunado

La determinación de la estructura sintáctica de (25), más en concreto, del valor del complemento introducido por la preposición *con*, depende de nuestro conocimiento del mundo. Sabemos que *catalejo* designa un objeto, por lo que el complemento introducido por *con* se interpreta como complemento circunstancial de instrumento del verbo *avistar*, mientras que *ensenada* es un accidente geográfico (y, por ello, complementa a *bahía*). Decir, en (26), que Antonio es alto, no quiere decir que Antonio posee la propiedad de la altura, sino que excede una media con respecto a un conjunto (el de los niños de siete años o el de los jugadores de la ACB, por ejemplo). Del mismo modo, (27), sin más especificaciones, sería verdad para toda persona que hubiera desayunado al menos una vez en su vida, pero eso no es lo que se nos quiere transmitir. Lo que estos ejemplos sugieren es que la determinación de lo dicho depende de la presencia de implicaturas, sin las cuales la estructura de (25) o el significado de *alto* y el de *ya* en (26) y (27) no se podrían establecer. Esta situación es paradójica:

para determinar lo dicho necesitamos de las implicaturas, pero estas deberían funcionar solo después de que lo dicho haya sido identificado y lo que los ejemplos (25-27) muestran es que esto no es así. Esta situación es la que Levinson (2000: 172-198) denomina *círculo de Grice*.

La TR soluciona esta paradoja ofreciendo una visión alternativa de la relación entre ambas fases del análisis lingüístico (Carston, 1988 y 1999). Para la TR, todo empieza con un estímulo lingüístico que, procesado por uno de los sistemas de entrada (§3.2.), produce una representación semántica esquemática, denominada *forma lógica*. La traducción del material lingüístico es automática y, en cierta medida, inconsciente (no podemos oír un mensaje emitido en nuestra lengua materna y decidir no entenderlo, del mismo modo que no podemos decidir no oír un cañonazo o no sentir el sabor de un limón cuando nos metemos un gajo en la boca).

La información contenida en una forma lógica se obtiene por descodificación pero los relevantistas consideran que la información de este nivel es mucho más incompleta que para Grice; es solo un esbozo de lo que va a ser el mensaje final y es mucho más esquemática de lo que estamos acostumbrados a suponer. La forma lógica no tiene indicaciones de dónde o cuándo se ha producido el mensaje; no se especifica la modalidad del enunciado ni su fuerza ilocutiva; los elementos deícticos o anafóricos no están fijados, las palabras ambiguas o polisémicas no han recibido un significado unívoco y, por supuesto, no se pueden interpretar ironías o metáforas. Por todo esto, el contenido de una forma lógica no puede ser evaluado como verdadero o falso. El componente semántico, en definitiva, no produce más que el armazón sobre el que la interpretación pragmática va a encontrar sentido al mensaje y se caracteriza por dos rasgos: es automático y esquemático pero produce formas lógicas que se pueden utilizar para procesar información (es decir, que puede utilizarse en procesos de razonamiento).

Comparado con otras teorías, el módulo semántico de la TR realiza un trabajo menor, lo que implica que el módulo pragmático va a asumir mayor importancia. Su misión consiste en completar la forma lógica inicial mediante información de diverso tipo. Como este proceso implica la integración de información, se produce en el sistema central. Si para identificar una forma lógica el sistema de entrada utilizaba el procedimiento de descodificación,

en este punto el proceso empleado es el de inferencia. La interpretación se produce mediante varias operaciones y está guiada por el principio de relevancia. Los pasos que se siguen para añadir información son los siguientes:

a) *Desambiguación*: sirve para seleccionar una de las acepciones de un término polisémico.

Por ejemplo, la descodificación de

28. El hombre acababa de terminar la mano, pero estaba húmeda aún

debería seleccionar entre una acepción de *mano* como «parte del cuerpo» o *mano* como «pasada de pintura».

b) *Asignación de referente*: en el ejemplo anterior, este proceso identificaría el referente correspondiente al sintagma nominal *el hombre*. Si el que acababa de terminar la mano resulta ser un pintor, seguramente seleccionaremos la segunda acepción de *mano*. Si el que la acaba de terminar es un técnico cinematográfico, es muy probable que la acepción seleccionada sea la primera.

c) *Enriquecimiento*: las dos operaciones anteriores no son suficientes para interpretar el enunciado (28) de forma no ambigua. El proceso de enriquecimiento cumple varias funciones; fijémonos en dos de ellas. En primer lugar, hay que situar el enunciado (28) en un lugar y un tiempo determinado. En segundo lugar, hay que precisar el significado de algunas palabras como el adverbio *aún*. ¿Cuánto tiempo indica *aún*? Depende de la acepción de *mano* elegida. Supongamos que hemos escogido la primera de las acepciones y sabemos que la mano artificial está húmeda *aún*. ¿Qué quiere decir esto? ¿Que está húmeda para la escena del pantano? ¿Que está húmeda para pegársela al actor al que se la van a cortar? ¿Que se va a deshacer en cuanto se toque? Estas y otras indeterminaciones se resuelven en este punto.

Después de estos tres procesos, la forma lógica se ha convertido en algo más rico; ha pasado de ser una forma lógica a una *forma proposicional* en la que se han desambiguado todos los elementos indefinidos y que, al recibir una interpretación unívoca, ya puede ser evaluada como verdadera o falsa.

Las formas proposicionales son, por definición, declarativas. Sin embargo, los enunciados que transmiten los hablantes poseen una modalidad oracional y una actitud proposicional, que no siempre coinciden (nos podemos servir de una oración declarativa o de

una pregunta para ordenar, como en *No quiero que vuelvas tarde a casa* o en *¿Te puedes callar?*). Una forma proposicional a la que se le haya añadido la información relativa a la modalidad oracional y a la fuerza ilocutiva se denomina *esquema de supuesto* (en este caso, el esquema de supuesto coincide con un pensamiento, aunque también puede usarse para referirse a esquemas incompletos como *Creo que* _____). El proceso que lleva de la descodificación automática a un pensamiento completo permite recuperar el esquema de supuesto (29.c) a partir del enunciado (29):

29. María le dice a Pedro: «se va a enfriar»
    a. La cena se va a enfriar (desambiguación de la información relativa al sujeto).
    b. La cena se va a enfriar pronto (enriquecimiento a partir del significado de *ir a* = acción que se va a producir pronto).
    c. María cree que la cena se va a enfriar pronto (actitud proposicional atribuida a la hablante).

Este proceso se esquematiza en la siguiente figura:

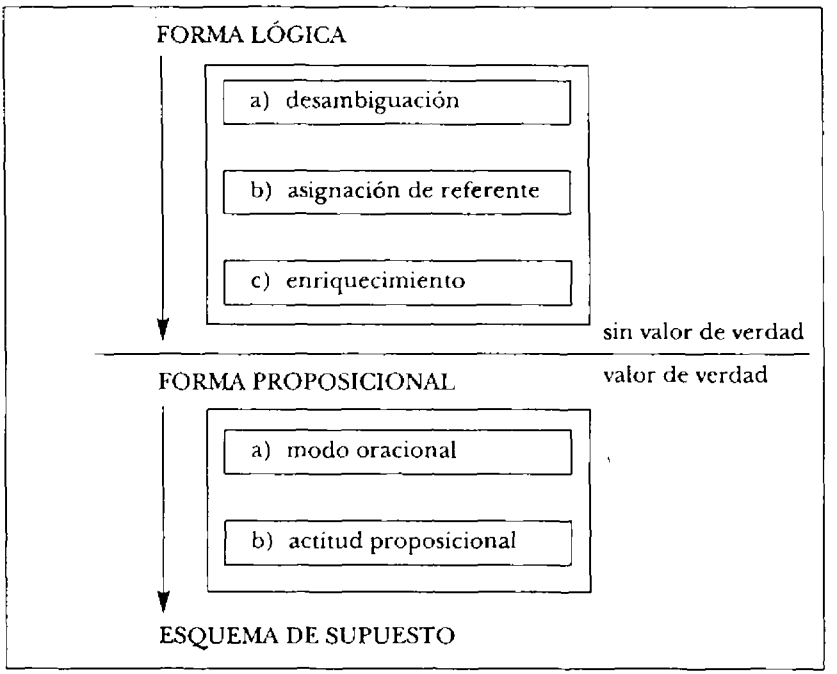

Figura 11. *Procesos para la recuperación de explicaturas.*

Al añadir una modalidad oracional y una fuerza ilocutiva (en este caso, al llegar al esquema de supuesto), hemos agotado la totalidad de los sentidos que se han transmitido explícitamente; es, por así decirlo, como si hubiéramos exprimido todo lo que se le puede sacar a un enunciado, pero eso no quiere decir que sea toda la información que se puede derivar a partir del mismo. Obsérvense los siguientes enunciados:

30. María le dice a Pedro: «se va a enfriar»
    a. María cree que la cena se va a enfriar pronto
    b. María quiere que Pedro vaya a cenar enseguida

(30.a) y (30.b) difieren en que el primer supuesto tiene que ver con la información que se deriva directamente a partir del enunciado; la unión del significado de la forma lógica más todo lo que se ha añadido en fases posteriores (la fijación de los deícticos, la sustitución de los pronombres por referentes concretos, la selección de una acepción para cada palabra, etc.), y que es necesario para poder asignar al enunciado un valor de verdad o una fuerza ilocutiva concreta, se denomina *explicatura*. En la práctica, se establece la siguiente distinción: la información necesaria para asignar un valor de verdad se denomina *explicatura*; la información requerida para asignar una fuerza ilocutiva y una modalidad oracional se denomina *explicatura de alto nivel*:

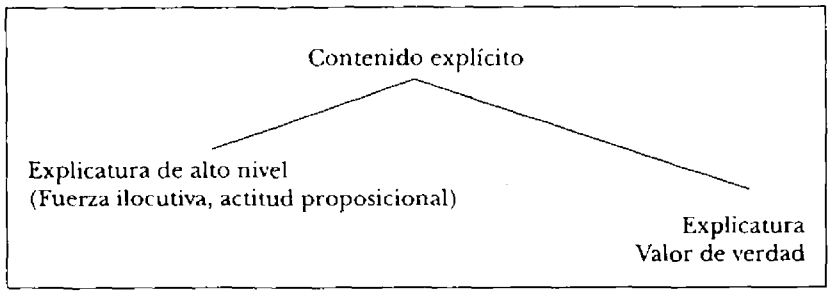

Figura 12. *Relación entre explicaturas y explicaturas de alto nivel.*

Después de haber obtenido las explicaturas de (30a) podemos seguir derivando supuestos mediante el uso de información contextual y enciclopédica. A partir *de la cena se va a enfriar pronto*, un oyente puede llegar a supuestos como (30b), pero también a supuestos como «María es una impaciente», «María no quiere que

Pedro siga hablando por teléfono», «María no quiere llegar tarde al cine» o «María está avisando a Pedro de que está a punto de enfadarse». En todos estos casos, el oyente ha combinado la explicatura del enunciado con una serie de supuestos contextuales, guiado por el PR, y ha obtenido una serie de informaciones que se denominan *implicaturas*. Como demuestra el lenguaje poético, no hay más límite a la lista de implicaturas que se puedan derivar que el PR; sin embargo, es posible establecer una clasificación de las implicaturas en función de su mayor o menor cercanía al enunciado inicial. Obsérvese el siguiente ejemplo:

(31) A: ¿Estás a favor de la política del Gobierno?
B: Estoy en contra de las guerras

Para poder interpretar lo que B quiere decir con su enunciado hay que recuperar, además de sus explicaturas, dos implicaturas más: la primera, «El Gobierno está a favor de las guerras». La segunda, «estoy en contra de la política del Gobierno». Implicaturas y explicaturas forman parte de un razonamiento que, ordenado, presenta la siguiente forma:

(32) A: ¿Estás a favor de la política del Gobierno?
El Gobierno está a favor de las guerras (implicatura)
B: Estoy en contra de las guerras
Estoy en contra de la política del Gobierno (implicatura)

Las dos implicaturas recuperadas funcionan, respectivamente, como premisa y como conclusión de un razonamiento deductivo, y se deben recuperar precisamente en este orden para que la deducción se pueda llevar a cabo (aunque, en un intercambio real, primero se da la respuesta de B y, después, el oyente añade la primera implicatura para, finalmente, llegar a una conclusión). Pero esto no limita el abanico de supuestos que el oyente puede obtener. En efecto, este puede seguir derivando ideas a partir del enunciado de B; entre ellas, que B es un ecologista radical, que es pacifista o que le gustan los poemas de Vallejo. Esto es posible porque el enunciado sugiere una serie de implicaturas que se pueden graduar: las más *fuertes* son las premisas y conclusiones implicadas del ejemplo (32); las más *débiles* incluirían los ejemplos que acabamos de señalar o, como caso límite, ejemplos de lenguaje poético.

En resumen, aunque, a simple vista, pudiera parecer que la distinción entre implicaturas y explicaturas es idéntica a la esta-

blecida por Grice entre lo dicho y lo implícito, en realidad no lo es. Las explicaturas mezclan contenidos explícitos –presentes en el enunciado– con contenidos implícitos –inferidos–. Compárese el siguiente cuadro, en el que se explica cómo se produce el proceso de interpretación en el paradigma relevantista, con el cuadro 2, en esta misma sección:

Sperber y Wilson

Explicaturas	De orden inferior	desambiguación asignación de referente enriquecimiento
	De orden superior	explicaturas de alto nivel
Implicaturas	Fuertes	premisas implicadas conclusiones implicadas
	Débiles	implicaturas débilmente implicadas

Cuadro 3. *Explicaturas e implicaturas en la Teoría de la Relevancia.*

5. APLICACIONES

Es posible que el lector que haya seguido la lectura hasta este punto tenga sentimientos contradictorios ante las ideas que estamos exponiendo; tal vez le parezcan atractivas desde un punto de vista teórico, pero no vea cuál es su interés para la descripción concreta del español. Este capítulo pretende mostrar que, aunque la TR está formulada en términos muy generales, es posible, sin embargo, una descripción de fenómenos lingüísticos concretos.

5.1. Los conectores

Los conectores son, posiblemente, la clase de palabras mejor descrita por la TR. Cuando hablamos de conectores nos referimos específicamente a los elementos que sirven para la unión de elementos, lo que deja fuera otro tipo de marcadores discursivos como *claro, mira* o *¿sabes?*

En la TR, los conectores se caracterizan por dos rasgos: son elementos procedimentales y, semánticamente, son monosémicos. La primera característica quiere decir que los conceptos correspondientes tienen una entrada enciclopédica vacía (vid. §4.1.) y que lo que codifican es una instrucción sobre cómo procesar los enunciados que unen: como una mera adición (*y*), como una relación de causa-consecuencia (*por tanto*), como una deducción del segundo a partir del primero (*luego*), etc. (Blakemore, 1987, 2002).

El segundo rasgo de los conectores consiste en su monosemia (Fretheim, 2000). Lo que se codifica es una única instrucción de procesamiento que puede, al aplicarse en diversas situaciones, asumir valores distintos. Detrás de la aparente multifuncionalidad de un conector se escondería un significado único que permite explicar los demás. La misión del investigador consiste, por tanto, en hallar dicha instrucción. Los múltiples valores de un conector

no están codificados semánticamente, sino que surgen en la interpretación del enunciado, de modo que un significado de base y el PR son todo lo que se necesita para explicar el funcionamiento de esta clase de palabras.

Estos dos rasgos son perfectamente coherentes con la teoría pero, a nuestro entender, se ajustan poco al funcionamiento de los conectores del lenguaje natural. Solo unas pocas formas, las más prototípicas, no codifican un significado conceptual: *y, o, que, pero*... Muchas, como las tradicionales conjunciones consecutivas o ilativas, poseen un significado conceptual más o menos transparente (*en consecuencia* es una conjunción consecutiva que recoge el significado de base del sustantivo *consecuencia*; *por consiguiente* es una conjunción ilativa que mantiene la idea de que algo sigue a algo; detrás del significado adversativo de *no obstante* se halla el significado de *obstar* «oponerse», y así sucesivamente), de modo que, o se cambia la idea de que los conectores solo poseen un significado procedimental o se retira el estatuto de conectores para las formas del segundo grupo. La TR opta por la última opción, e identifica estas y otras formas con los adverbios oracionales (*francamente, sinceramente, evidentemente*), cuya función consistiría en restringir las explicaturas de alto nivel del enunciado (Ifantidou, 1993a, 1993b; Blakemore, 1996), con lo que, para salvar la pureza procedimental de la clase se les niega un valor nexivo indudable y se crea una clase heterogénea en la que conviven adverbios y conectores.

En cuanto a la segunda de las características, la monosemia supone una ventaja si se tienen en cuenta solo los usos conectivos de una forma, pero crea un hiato entre sus usos no conectivos y sus empleos como conector (*entonces* adverbio y *entonces* conjunción, por ejemplo, poseerían dos entradas distintas). Esto no se corresponde con la percepción de los hablantes, que conciben ambas funciones como variantes de una misma unidad; con la evolución histórica de las formas, que llegan a la categoría pragmática conector desde otras categorías, como la de los adverbios, ni con la relación entre los significados expresados en una y otra categoría gramatical.

En definitiva, creemos que el tratamiento de los conectores, si bien es coherente en términos internos con la estructura de la teoría, no se ajusta, sin embargo, al funcionamiento de los mismos ni a su evolución y que debería, por ello, ser modificado.

5.2. El lenguaje figurado

Se nos ha enseñado que el lenguaje se puede usar con un significado recto, denotativo o literal y con un significado trasladado, connotativo o figurado. Se suele asociar el primero con un uso objetivo – o incluso «normal»– del lenguaje y el segundo con un uso poético –o, incluso desviado–. Ejemplificamos esta diferencia a continuación; (en cada ejemplo, a) indica un uso literal y b) o c) un uso figurado del término en cursiva):

33. a. Cada león consume tres kilos diarios de carne *cruda*
    b. Este filete está *crudo*
    c. Lo tienes *crudo* con esa chica
34. a. Todos los participantes en la guerra de Cuba están ya *muertos*
    b. Este año se llevan los colores vivos; los grises están ya *muertos* y enterrados
    c. No he parado en todo el día. Estoy *muerto*

El significado literal de *crudo* es «que no está preparado por medio de la acción del fuego» y así se utiliza en (33a). Sin embargo, en (33b) lo que se pretende decir no es que el filete no haya sido cocinado, sino que el tiempo que ha estado bajo la acción del fuego no es suficiente. Por su parte, *crudo*, en (33c), equivale a difícil. Asimismo, *muerto*, en (34a) significa «carente de vida»; por eso algo que no sea humano, como un color, no puede morir (34b); del mismo modo, tampoco puede estar muerto el hablante de (34c), puesto que lo está contando. Estos ejemplos muestran que podemos elegir entre utilizar las palabras en su sentido recto o jugar con los límites de su significado. Fenómenos como la metáfora, en los que se aprovecha el significado literal de una palabra para obtener una asociación nueva de significado, estarían en los límites del lenguaje figurado (vid. §5.3.).

La TR plantea una visión radicalmente nueva de esta dicotomía (Sperber y Wilson, 1985). Recordemos que estamos ante una teoría cognitiva para la que lo importante es la comunicación entre los seres humanos. En todo acto comunicativo, el objetivo del oyente es averiguar qué quiere decir el que se comunica; es decir, cuál es la intención que hay detrás de sus gestos, movimientos corporales, actitudes o palabras ostensivos. Como lo importante es transmitir un pensamiento, el oyente supondrá que el hablante ha adoptado, en cada caso, las formas de su mensaje óptimamen-

te relevantes para acceder a su pensamiento (aunque esto no siempre sea así; recuérdese que la comunicación es como el fútbol: unas veces se gana y otras se pierde).

La elección de un lenguaje «literal» o de un lenguaje «figurado» está motivada por la consecución de la relevancia. Supongamos que el hablante no se encuentra bien físicamente. Puede transmitir esta idea utilizando un mensaje literal como «siento un cierto decaimiento físico y noto un malestar difuso en la cabeza» o usar figuradamente una palabra, diciendo «estoy flojo». Ambos mensajes permiten acceder al pensamiento original del hablante; es decir, a su forma proposicional, y a sus implicaciones («me encuentro mal, luego no puedo ir a trabajar», «me encuentro mal, luego me voy a ir a la cama», «quiero que me cuiden», etc.), pero el uso figurado cuesta menos de procesar que el literal: por tanto, en ese contexto, es el más relevante.

Además de representar una cierta situación, un enunciado también puede representar otro enunciado, como en los siguientes casos:

35. a. César: alea jacta est
    b. César dijo: alea jacta est
    c. César dijo: la suerte está echada
    d. César dijo que la suerte estaba echada
    e. César dijo que no había vuelta atrás

El enunciado reproducido en estilo directo o indirecto en (35 b-e) reproduce, de forma más o menos literal, otro enunciado, que supuestamente en alguna ocasión pronunció Julio César. En este caso, la relación no se da entre enunciado y pensamiento, sino entre enunciado y enunciado.

En ambos casos, y como señala Carston (2002, 332), literalidad significa identidad entre las formas proposicionales (§3.2.) del pensamiento original y del enunciado, no entre el significado de las palabras y el pensamiento; cuanto menor sea esta identidad, más diferirán sus formas lógicas y más diferentes serán sus implicaciones:

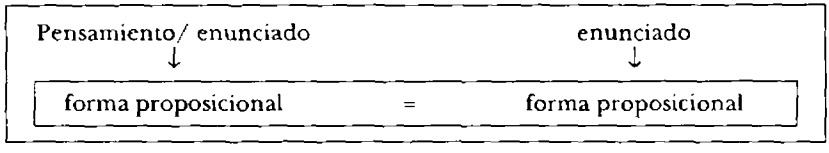

Figura 13. *Uso literal, según la TR (= indica igualdad).*

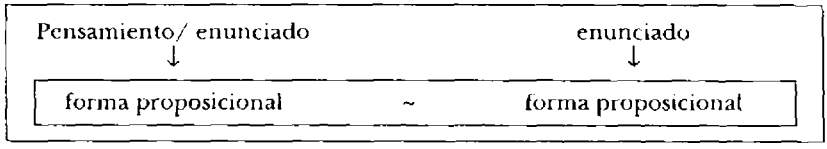

Figura 14. *Uso figurado, según la TR (~ indica «aproximado»).*

Lo literal y lo figurado, por tanto, no son dos clases distintas de lenguaje, sino puntos extremos de una escala. En nuestro uso cotidiano del lenguaje, la literalidad es más bien la excepción que la norma; incluso en los siguientes ejemplos, aparentemente triviales, hay algún uso aproximado del lenguaje:

36. María está perfecta [aunque no se ajuste a un canon de belleza]
37. Bebe Naranfruit: solo zumo de naranja [aunque contenga aditivos]
38. Ponga el respaldo en posición vertical [no necesariamente a 90º del suelo]

El hablante utiliza los enunciados (36-38) en sentido figurado porque, en un contexto dado, le sirven a sus propósitos comunicativos. La elección de la mayor o menor literalidad, por tanto, estará provocado por cuestiones de relevancia (incluyendo aquí las estilísticas).

5.3. La metáfora

Tradicionalmente, la metáfora se ha considerado el punto extremo del lenguaje figurado y se ha tratado como una figura retórica, explicada mediante las nociones de *comparación elidida, interacción de rasgos* o *sustitución* del término literal por el término figurado (Vicente, 1995; Bustos, 2000: 17-21; Fernández Colomer, 2002: 59). Obsérvese el siguiente ejemplo:

39. Mi hijo es una máquina

Evidentemente, lo que se quiere decir no es que el hijo en cuestión sea «un artificio para dirigir la acción de una fuerza», que no otro es el significado literal de la palabra *máquina*, sino algo bien distinto: que Juan es *como* una máquina –comparación

elidida–, que *mi hijo* y *máquina* comparten una serie de rasgos en común (fuerza, regularidad, ausencia de debilidades, etc.) –interacción de rasgos–, o que hay que sustituir *máquina* por el significado literal que se ajuste a este contexto («muy fuerte», «alguien que no falla nunca», «insensible», etc.) –teoría sustitucionista–.

Estas tres explicaciones tienen algo en común: parten de la idea de un significado literal de las palabras, a través del cual se accede al significado metafórico, y plantean un proceso de interpretación de la metáfora en dos fases, una en la que se recupera el significado literal y otra en la que se accede al significado figurado. La TR, como se ha dicho en (§5.2.), no contrapone lenguaje literal a lenguaje figurado, sino que los considera puntos extremos de un continuo. Por lo tanto, la interpretación de la metáfora no se produce en dos fases, sino que sigue el mismo procedimiento que el resto de los enunciados. Una metáfora remite a un pensamiento, pero comparte con este solo algunas de sus implicaciones. A cambio, invita al oyente a producir una serie de implicaturas más o menos débiles (vid. §4.3.), cuyo número será mayor cuanto más creativo sea el uso del lenguaje y cuyo límite vendrá dado por el esfuerzo que cueste procesar el mensaje y por los efectos cognitivos que produzca, es decir, por el PR. Reyes (1996: 62) utiliza el símil de las ondas formadas en el agua al arrojar una piedra: la piedra es el enunciado, las ondas son las implicaturas y su mayor o menor cercanía al centro determina su fuerza. Cuanto más poética y creativa la metáfora, más lejanas están las ondas.

5.4. Los actos de habla

Los actos de habla plantean un problema clásico en la pragmática, consistente en determinar la relación entre formas lingüísticas y fuerza ilocutiva. Considérense los siguientes enunciados:

40. Faltan los bisturíes (dicho por un cirujano)
41. ¿A quién no le gustaría tener un pleno al quince?
42. Acelera, acelera y mátate (dicho al ver pasar un coche a 120 kilómetros por una avenida)

¿Es (40) una constatación de que falta instrumental o una petición para que lo traigan? ¿Constituye (41) una petición de información o es la enunciación de una idea compartida por el común

de los mortales? ¿Hay en (42) una orden que el conductor debe cumplir o se trata más bien de un reproche? La teoría de los actos de habla intentó explicar estos problemas en un primer momento a partir de la relación entre formas y funciones, de modo que una estructura exclamativa y el uso de un imperativo serían la marca de una orden, una estructura interrogativa sería indicativa de una pregunta y así sucesivamente. El problema que plantean los ejemplos (40) a (42) es que esta correlación forma-función no es sistemática, por lo que no se puede predecir, dada una serie de características formales, ante qué tipo de acto de habla nos encontramos. Esto ha llevado a que los tratamientos más actuales sobre el tema (Garrido Medina, 1999) conciban la relación entre formas y fuerza ilocutiva de una forma aproximada, en términos de prototipos.

Para la TR, por el contrario, la clave no está en las formas, sino en la interpretación. Las características formales son indicios a través de los que el oyente tiene que recuperar la fuerza ilocutiva del mensaje. Veamos cómo se aplica esta idea general a la determinación de fuerzas ilocutivas:

En el caso de los actos institucionales, como *apostar*, *prometer* o *agradecer* es necesario que estos contenidos formen parte del supuesto comunicado por el hablante:

43. Gracias por haberme ayudado en la mudanza
44. No sé qué habría hecho sin ti

Tanto en (43) como en (44) se ha dado las gracias al oyente por algo; este contenido puede estar explícito, como en (43), o implícito, como en (44); pero, en ambos casos, debe formar parte del mensaje transmitido ostensivamente para que éste pueda ser reconocido como tal. En caso contrario, se considerará que el hablante no ha dado las gracias. Esto es así porque agradecer es un acto social que se da si se cumplen determinadas circunstancias (sinceridad, manifestación explícita, etc.). El reconocimiento del acto corresponde a la lingüística. El estudio de las condiciones que se deben cumplir para agradecer es, por el contrario, de tipo social.

En segundo lugar se encuentran actos de habla como *advertir*, *amenazar*, *predecir* o *sugerir*:

45. El agua se va a salir

Lo que convierte a (45) en una predicción no es la incorporación de un verbo performativo en un supuesto del tipo *El hablante predice que el agua se va a salir*, sino una relación entre el contenido del enunciado y una situación futura, de modo que no es necesario que el hablante haya querido predecir nada para entenderlo; por el contrario, en el caso anterior, era necesario que el hablante hubiera querido dar las gracias para que se cumpliera el acto de agradecer.

Por último, los casos de *decir, preguntar* y *ordenar* forman un tercer grupo de actos de habla. En este caso, se trata de categorías propias de la estructura del lenguaje y, por ello, presentes en todas las lenguas. Ya hemos dicho que las formas lingüísticas no son garantía de un acto de habla determinado, de modo que una estructura entonativa, exclamativa o interrogativa no significan necesariamente una orden o una pregunta. Las formas simplemente sirven para guiar la interpretación, pero lo importante es recuperar la intención del hablante, para lo que el oyente cuenta con la estructura del enunciado, con su propio entorno cognitivo y con el principio de relevancia. De este modo, las tres estructuras se pueden definir como sigue:

Decir p es comunicar que *p* se considera la descripción de una situación real; su interpretación consiste en tomar dicho enunciado como una interpretación literal del pensamiento del hablante. A partir de (46):

46. Esta tarde voy a ir al cine

El oyente recupera los siguientes supuestos:

47. El hablante ha dicho que esta tarde va al cine
48. El hablante va a ir al cine esta tarde

Aunque si el oyente percibiera ironía en sus palabras, la interpretación más relevante podría ser la siguiente:

49. El hablante cree que esta tarde no va a ir al cine
50. El hablante no va a ir al cine esta tarde.

Preguntar p no consiste en pedir información, ya que muchas estructuras con la estructura entonativa propia de las preguntas no preguntan (Escandell Vidal, 1999). Una pregunta obliga al

oyente a realizar una hipótesis sobre la respuesta que sería relevante para el hablante. Observemos cómo se aplica esta idea a los dos tipos principales de estructuras interrogativas: totales (en 51) y parciales (en 52):

51. ¿Has ido al supermercado?
52. ¿Dónde has puesto el mando?

Las interrogativas totales obligan a una respuesta del tipo sí/no, lo que da origen, en (51), a dos formas proposicionales: *He ido al supermercado* o *No he ido al supermercado.* El oyente debe elegir entre una de estas dos formas, ya que ambas son contradictorias. Las interrogativas garantizan que la estructura elegida como verdadera comunica un pensamiento relevante. Por su parte, la interrogativa parcial comunica una forma lógica incompleta (algo así como *He puesto el mando* _____); responder una interrogativa parcial, pues, consiste en rellenar el espacio en blanco que crea el pronombre interrogativo y obtener una forma lógica relevante.

Por último, *ordenar p* comprende dos tipos de actos: las órdenes y los avisos, como en (53) y (54):

53. Coge dinero del monedero y trae un litro de helado
54. Cuídate ese resfriado

Las primeras describen una situación que es deseable para el hablante –puesto que se va a beneficiar (d)el helado–, mientras que las segundas describen una situación deseable para el oyente. Lo que ambas tienen en común es que el oyente, al recuperar la forma proposicional de un enunciado imperativo, debe resolver inferencialmente para quién es deseable lo descrito en ella: para el hablante (orden) o para el oyente (aviso).

En estos casos, como en los anteriores, las formas lingüísticas son meras indicaciones para que el oyente active un proceso inferencial que le lleve a recuperar la relevancia del enunciado.

5.5. La ironía

La ironía es un curioso proceso por el que el hablante, queriendo transmitir un pensamiento determinado, elige precisamente su formulación opuesta:

55. ¡Qué fresquito tenemos!, ¿no? [dicho al encontrar a un amigo por la calle en pleno mes de julio]

Lo que el hablante quiere decir es que hace calor pero, misteriosamente, escoge un enunciado que dice lo contrario y el oyente, por mecanismos desconocidos, sabe que esto es así.

Hay otros casos de ironía en los que no se cumple la relación de «decir lo contrario de lo que se piensa»:

56. Escribir, en España, es gozar.
57. La noche me confunde [dicho por alguien que se ha equivocado de camino en una caminata nocturna]

En estos casos, la ironía se da cuando se altera una expresión proverbial o cuando se usa una expresión atribuida a un personaje en un nuevo contexto, en el que posee un valor distinto al original. Se podría pensar en una explicación que hiciera uso del Principio de Cooperación y de las Máximas de Grice (§ 2.3.): el oyente interpreta literalmente los enunciados (56) y (57) pero infiere nueva información al ver que los enunciados son falsos, como se ve en la figura 15:

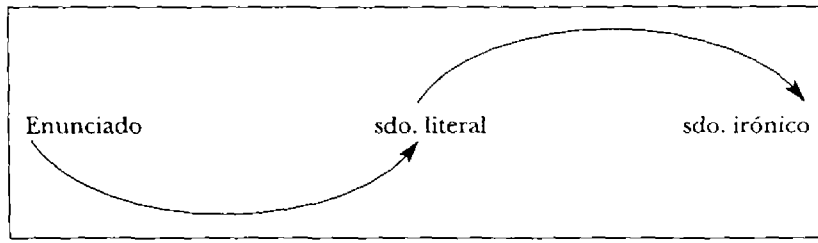

Figura 15. *Acceso al significado irónico (explicación tradicional).*

Desde una visión relevantista, la ironía no está en el lenguaje, sino que reside en la interpretación. Para entender la ironía es necesario que se den tres requisitos (Torres Sánchez, 1999): en primer lugar, reconocer que el enunciado refleja otro enunciado –o pensamiento– producido en circunstancias distintas, en las que no era irónico: *la noche me confunde* justificaba, en su formulación inicial, las continuas infidelidades de un personaje de las revistas del corazón; en el ejemplo (57), este enunciado es una *mención ecoica* de aquel primer enunciado. Además, es necesario reconocer cuál es la *fuente* del enunciado; es decir, quién lo pro-

dujo en la situación inicial. Por último, el oyente debe identificar que el hablante de (57) se distancia de la formulación inicial, es decir, manifiesta una *actitud disociativa*. La conjunción del enunciado eco, la identificación de la fuente y la actitud disociativa del hablante permite explicar que un enunciado se interprete como irónico.

La novedad de esta visión es que no es necesario pasar por el significado literal para acceder al irónico: para los relevantistas, la ironía es el resultado de la interpretación de un enunciado, la cual está regida –cómo no– por el PR.

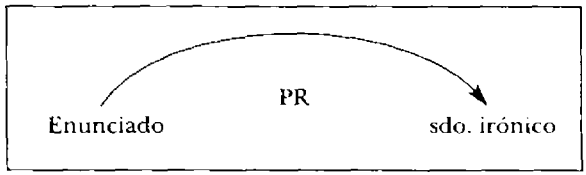

Figura 16. *Acceso al significado irónico (explicación relevantista).*

6. LOS ÚLTIMOS DESARROLLOS

6.1. Representaciones y metarrepresentaciones

(Dos hombres están ante dos copas de vino, una de las cuales contiene veneno)

Pirata: Muy bien ¿Dónde está el veneno? La batalla de ingenio ha comenzado y acabará cuando elijáis y bebamos. Sabremos quién ha acertado y quién ha muerto.

Siciliano: Eso es muy fácil. Lo único que debo hacer es deducirlo por lo que sé de vos. Si sois la clase de hombre que vertería el veneno en su copa o en la de su enemigo. Un hombre listo vertería el veneno en su propia copa, porque sabría que solo un idiota creería lo que parece lógico, y yo no soy un idiota, así que no elegiré el vino que tenéis frente a vos. Pero podríais haber deducido que yo no soy un idiota y habríais contado con ello, por lo que no elegiré el vino que está frente a mí.

[...]

Pirata: ¡Tenéis un intelecto asombroso!

Siciliano: Esperad un momento [...] Habéis vencido a mi gigante, lo que significa que sois fuerte. Podríais haberlo puesto [el veneno] en vuestra copa, confiando en que vuestra fuerza os salvaría, lo que significa que no escogeré el vino que está frente a vos. Pero también habéis vencido a mi español, lo que significa que habéis estudiado. Y si habéis estudiado, sabéis que el hombre no es inmortal, por lo cual habríais puesto el veneno lo más lejos posible de vos, por lo que no elegiré el vino que está frente a mí.

Pirata: ¿Tratáis de engañarme para que os lo diga? No lo lograréis.

Siciliano: ¡Ya lo he logrado! Lo habéis soltado todo. Ya sé dónde está el veneno.

Pirata: Escoged entonces.

Siciliano: Lo haré. Y elijo...¿Qué diablos hay en aquel matorral?

(El pirata se gira. El siciliano cambia las copas de sitio. Beben)

Pirata: Habéis errado [...] ¿Por qué os reís?

Siciliano (entre risas): Vos pensáis que he elegido mal, eso es lo que me hace gracia. He cambiado las copas cuando os habéis girado. ¡Idiota!. Habéis sido víctima de un error muy clásico [...]Nunca luches contra un siciliano cuando la muerte está al acecho (Deja de reír, se inclina a la izquierda y se muere).

(De *La Princesa Prometida*)

Como el siciliano de la cita, los seres humanos poseemos la capacidad de imaginarnos lo que otros seres humanos piensan, creen o intentan hacer. Asimismo, somos capaces de interpretar que ciertos movimientos, como un encogimiento de hombros, una inclinación de la cabeza o una mano levantada no son actos reflejos, producidos por el frío o por otro agente externo, sino que han sido provocados de forma consciente para transmitir algo. Es decir, el ser humano posee dos propiedades que ha desarrollado de un modo casi exclusivo: es capaz de atribuir intenciones a otros seres vivos y puede representar en su cerebro lo que el otro ser humano ha podido querer decir.

Para la TR, todo enunciado, o todo gesto provisto de intención, *representa* algo; es decir, refleja un pensamiento del que lo produjo, que nosotros hemos de recuperar a partir del gesto o mensaje que hemos recibido. La interpretación consiste en *intentar* reproducir y/o archivar en nuestro cerebro el pensamiento original del otro, es decir, en representarnos la representación del otro o, dicho en otros términos, en *metarrepresentarlo*. La figura 17 reproduce la relación existente entre representación y metarrepresentación:

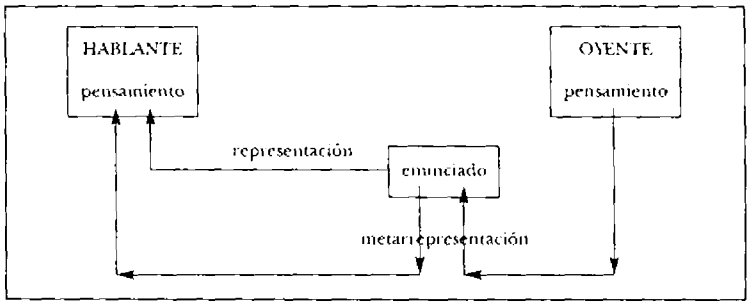

Figura 17. *Representaciones y metarrepresentaciones.*

La capacidad metarrepresentativa se considera propia y característica de la especie humana; del mismo modo que salmones o cigüeñas han desarrollado una capacidad de orientación que les es propia, el hombre ha desarrollado la capacidad de metarrepresentar los pensamientos de otros congéneres. Esta base metarrepresentacional habría favorecido el nacimiento del lenguaje, que se concibe, en la línea generativista, como un instinto (Pinker 1994). El origen de esta característica es, pues, evolutivo: la capacidad de pensar en qué está pensando otro hombre o animal nos

permite adaptarnos mejor al medio. Imaginemos que uno de los hombres de Atapuerca se acerca a un río. En el río hay un oso que mueve el agua con sus zarpas. En lugar de pensar que se trata de un movimiento accidental, el hombre interpreta esos gestos como un signo de que el oso busca comida. Acceder a este pensamiento es importante, porque el ser humano puede formar parte del menú, de modo que este puede, merced al conocimiento que acaba de adquirir, modificar su comportamiento y alejarse del animal hambriento.

En el caso anterior, la metarrepresentación no tiene que ver con la comunicación (puesto que el oso no ha querido transmitir ese pensamiento) pero, a partir de esta base inicial, los seres humanos hemos desarrollado nuestra capacidad metarrepresentacional para transmitir nuestros deseos, creencias e intenciones de una forma muy sutil. Pensemos en un nuevo ejemplo que vamos a ir complicando proponiendo varias situaciones alternativas: a) vamos en el metro y vemos a una mujer leyendo una noticia de un periódico. Deducimos que está interesada en ella; b) La mujer se da cuenta de que la observamos y sigue leyendo ostensivamente, para que nos fijemos en la noticia. En este caso, la mujer tiene la *intención* (vid. §2.1.) de mostrarnos su interés por la noticia; c) nos damos cuenta de la intención de la mujer y archivamos en nuestra mente dos ideas: que está interesada en la noticia y que nos lo pretende hacer saber; d) hacemos saber a la mujer que somos conscientes de ambas ideas, es decir, las hacemos mutuamente manifiestas. En (58 a-d) se reproducen las metarrepresentaciones correspondientes a cada una de las situaciones que acabamos de exponer:

58. a. La mujer está interesada en la noticia.
    b. Quiero que el hombre vea que [estoy interesada en la noticia].
    c. La mujer quiere [que yo vea [que está interesada en la noticia]].
    d. El hombre ha visto [que yo quiero [que vea [que estoy interesada en la noticia]]].

Hasta el cuarto nivel, la atribución se realiza a partir de comportamientos. Una vez se alcanza el cuarto nivel, se hace posible la comunicación simbólica (por medio de gestos, mímica o señales codificadas), ya que el oyente, sabiendo que se le quiere transmitir algo, saltará a través del gesto hasta recuperar la intención última de la hablante. Siguiendo el ejemplo anterior, ya no será

necesario que el lector vea leer a la mujer para saber que está interesada en la noticia. Los italianos, por su parte, hacen un gesto de atornillarse el dedo índice a la mejilla que significa «bueno» y se aplica, principalmente, a comidas y a mujeres. Ante la presencia de uno de estos gestos y de una mirada dirigida a un plato de pasta, un oyente (italiano) deducirá que la pasta está buena, aunque no haya visto al hablante comerla.

Los seres humanos hemos alcanzado este grado de sofisticación en la comunicación, que nos sirve, entre otras cosas, para resolver situaciones como las siguientes, que implican estadios de comprensión cada vez más sofisticados:

–A: *Me gustan los toreros que están en el candelero* (la hablante ha querido decir lo que ha dicho).

–A: *Me gustan los toreros que están en el candelabro* (la hablante ha querido decir *candelero*, pero se ha equivocado, y yo, como oyente, recupero el mensaje corregido).

–B: *Me gustan los toreros que están en el candelabro* (la hablante B ha reproducido el mensaje de A, pero no se ha equivocado al decir *candelabro*; lo que pretende comunicar no es lo que ha dicho; comprender su mensaje consiste, precisamente, en acceder a lo que ha pensado, no a lo que ha dicho, a través de sus palabras: en este caso, parodiar las palabras de A).

El lenguaje, por tanto, es un medio simbólico y eminentemente metarrepresentacional de acceder a los pensamientos de los demás. Visto así, muchos de los fenómenos lingüísticos estudiados en el capítulo precedente, se pueden reinterpretar en clave metarrepresentacional (Wilson, 1999):

Las *citas* no siempre implican la reproducción literal del mensaje original, como en (59-62):

59. Goethe dijo: «luz, más luz».
60. A: y él se pone *noséqué nosé cuántos* y yo le *digo ¿te quieres callar de una vez?*
61. A: no me gusta cuando empieza [entonación alta y marcada] *ñeñeñé ñeñeñé* como si fuera una niña malcriada
62. Su mensaje era, en síntesis, *alejaos de mí.*

En ninguno de estos ejemplos se reproduce exactamente el mensaje original: (59) es una traducción al español de las palabras de Goethe; (60) no reproduce el contenido de la interven-

ción del hablante; (61) reproduce su acento y entonación, pero no su contenido; por último, (62) sintetiza el contenido del mensaje original. Lo que todos ellos tienen en común es que comparten algo con el original, ya sean rasgos formales o semánticos. Para interpretar estos enunciados, el oyente deberá realizar hipótesis de interpretación, guiadas por el principio de relevancia, que le permitan metarrepresentar en su mente el pensamiento original.

Los *enunciados ecoicos* comprenden una serie de fenómenos, como la ironía, la parodia o la negación metalingüística. La *ironía*, por ejemplo, consiste (vid. §5.6.) en metarrepresentar el pensamiento de otro con una actitud explícita de distanciamiento, lo que significa que requiere de un segundo nivel de metarrepresentación:

63. A piensa que [el Gobierno trabaja por nuestro bien]
$[_{MR2}$ Me disocio de la idea de A, $[_{MR1}$ quien piensa que $[_{R}$ el Gobierno trabaja por nuestro bien$_{R}]_{MR1}]_{MR2}]$.

En el caso de la *parodia*, el distanciamiento no se da con respecto al contenido del mensaje original, sino con respecto a su forma, tono o estilo:

64. C: y las tías→/ *ayy ¿quedamos para mañana?* (con voz de falsete, afeminada)
(Briz y Grupo Val.Es.Co, 2002)

Por último, en *enunciados metalingüísticos* como los siguientes:

65. a. *Antonio es español* implica que Antonio es europeo
b. 'Txangurro' no es una palabra del español
c. 'Hola colegas' es un saludo coloquial

se metarrepresenta un pensamiento abstracto, que no es atribuible a ningún hablante concreto y que es independiente de las circunstancias de emisión.

En conclusión, la habilidad metarrepresentacional del ser humano se utiliza para representar tres tipos de elementos: pensamientos (como en el caso de la ironía en 63), enunciados (como en el caso de la parodia en 64) o representaciones abstractas (como en el caso de los enunciados metalingüísticos en 65).

6.2. La pragmática léxica

La idea de que el componente semántico aporta mucha menos información a la interpretación de un enunciado de lo que normalmente se cree lleva a una conclusión interesante: la interpretación pragmática también afecta al significado de las palabras, esto es, es posible una «pragmática léxica», cuyo cometido será fijar el significado de una palabra en un enunciado concreto y en una situación comunicativa particular. Esta fijación no consiste, como en secciones anteriores, en determinar una de las acepciones de una palabra polisémica, sino en ajustar el significado de diccionario para su interpretación en un contexto dado. Obsérvense los siguientes ejemplos:

66. Esa caja es demasiado pequeña (¿para qué?)
67. Tú estás ya viejo (¿en relación a qué?)
68. Mi novia es una fiera (¿en qué sentido?)

Evidentemente, el significado de las palabras *pequeño*, *viejo* o *fiera* no es (exactamente) el que les asigna el diccionario de la Academia: «que no tiene la extensión que le corresponde» en el primer caso; «persona de edad» en el segundo; «carnívoro», «bruto indómito» o «persona cruel» en el tercero. Los dos primeros casos plantean el problema de la *reducción conceptual* (Carston 2002; Maruenda, en prensa): en el proceso de interpretación se ajusta el significado de *pequeño* y de *viejo* con respecto a una norma que hay que establecer (una caja de zapatos es pequeña para meter una tienda de campaña pero grande para poner unos pendientes; un hombre de 50 años es viejo en una discoteca de música tecno, pero joven en una residencia de ancianos), por lo que la interpretación *restringe* contextualmente el significado de estas palabras para que se ajusten a lo que se pretende transmitir en (66) y (67). El tercer caso no plantea un problema de restricción, sino más bien de *uso impreciso* de un concepto: el oyente reemplaza parte del significado de la palabra por otro significado nuevo, que se ajusta mejor que la definición de diccionario a lo que se quiere transmitir en el contexto en que se produce (es decir, en 68). En todos estos casos, el PR invita al oyente a sustituir el concepto PEQUEÑO, VIEJO o FIERA que tiene en su cabeza por un concepto *ad hoc*, creado para interpretar el enunciado en que aparece la palabra correspondiente. Este concepto construido se

indica con un asterisco, de modo que PEQUEÑO*, VIEJO* y FIERA* son los conceptos relevantes para interpretar los enunciados (66), (67) y (68).

En el proceso de recuperación de las explicaturas de un enunciado, por tanto, los conceptos C que forman parte de una forma lógica son sustituidos por los correspondientes conceptos C* en las formas proposicionales correspondientes. El valor de verdad, por tanto, se determina una vez la sustitución ha tenido lugar.

Este interés por la interpretación de las palabras recoge la preocupación de Sperber y Wilson por los usos imprecisos del lenguaje o la ironía (Sperber y Wilson, 1981;1985) y presenta muchos puntos de contacto con la Teoría de la Argumentación francesa (Ducrot, 1996), sobre todo en la versión –hoy desestimada– de los topos. Aunque la pragmática léxica se encuentra en sus primeras formulaciones, es posible que pueda producir hipótesis valiosas sobre, por ejemplo, los procesos de aprendizaje de palabras en el niño. El que suponga un desarrollo de la TR «hacia dentro» se entiende porque plantea un problema básico de la interpretación pragmática: el papel del significado codificado es menor de lo que se creía, por lo que los conceptos de «significado literal» o «lo dicho» deberían ser reinterpretados (Wilson y Sperber, 2002: 29).

Como con casi todas las propuestas relevantistas, no dejan de existir, junto al indudable interés de la propuesta, puntos oscuros. En primer lugar, los conceptos se conciben de forma no composicional, por lo que no poseen un conjunto de rasgos necesarios y suficientes (Carston 2002, 321); lo que se ajusta en los procesos de restricción y ampliación no son los datos de la entrada enciclopédica, sino los de la lógica (Carston, 2002: 344). Dicho ajuste supone un transvase entre los rasgos enciclopédicos y los lógicos, ya que algunos rasgos enciclopédicos pueden pasar a la entrada lógica (p.ej., el rasgo «hombre no casado» para el concepto SOLTERO), pero eso supone un cambio en la estructura de los conceptos que merecería, como mínimo, una explicación más detallada. En segundo lugar, en enunciados como el siguiente:

69. El gorila de la puerta no nos va a dejar entrar.

existe una expresión referencial (*el gorila de la puerta*) que contiene un concepto, GORILA, cuya extensión hay que ajustar, utilizando el concepto *ad hoc* GORILA*, para identificar el referente. Esto es imposible si no se ha identificado primero la forma proposicio-

nal, que es la que va a dar pistas sobre cómo ajustar el significado del concepto en cuestión. Pero sin el ajuste del concepto no se puede resolver la extensión del sintagma nominal y, por tanto, no sería posible establecer una forma proposicional. Carston (2002: 326) sugiere como posible solución la existencia de una «inferencia retroactiva» (*backwards inference*), cuyo alcance está todavía por establecer.

7. CRÍTICAS

Si algo caracteriza la TR es el carácter polémico de sus propuestas y la apasionada reacción contraria que suscitan. Aunque los críticos son muchos y sus observaciones se refieren a aspectos muy distintos, en esta sección, sin embargo, solo trataremos dos objeciones generales a la teoría, que vienen de los partidarios del paradigma neogriceano: la propuesta de Levinson (2000) sobre las implicaturas conversacionales generalizadas y la reflexión de Traugott (1999) sobre el papel de la pragmática en la gramaticalizacion de ciertas unidades del lenguaje. Ambas constituyen un cuerpo unitario de críticas que cubre los aspectos sincrónico y diacrónico del lenguaje y forman una respuesta coherente y alternativa a la TR.

7.1. Críticas sincrónicas: Levinson (2000)

Stephen Levinson ha dado forma a sus ideas sobre el uso del lenguaje en un libro que, en muchos aspectos, se pretende como paradigma alternativo, de base neogriceana, a la TR. Levinson basa su teoría en las implicaturas conversacionales generalizadas de Grice. Esto supone que, entre el significado totalmente fijado que forma parte de la semántica y el significado del enunciado, que surge en una situación comunicativa concreta, existe un tercer nivel, que es el de las preferencias de uso, el responsable de que a alguien que ha conseguido un premio lo felicitemos diciendo *¡Enhorabuena!* y no *¡Felicidades!* pero cuando cumple años le deseemos felicidades y no viceversa; de que cuando oímos un acento extranjero digamos *Usted no es de aquí* y no *Usted no es de esta región*; de que nos presentemos diciendo *Me llamo Salvador* y no *Me llaman Salvador*, etc. Las implicaturas conversacionales generalizadas constituyen el nivel de las interpretaciones por defecto, de lo que se suele decir pero no es obligatorio, y se sitúa a medio camino entre lo pragmático y lo semántico (Vid. §4.3.). La TR, por el contrario, propone una interpretación basada en situaciones particulares de uso y un PR de ca-

rácter muy general, que restringe las interpretaciones, por lo que los relevantistas consideran que las implicaturas conversacionales generalizadas no son necesarias. La figura 18 reproduce el diferente proceso de interpretación en ambas teorías:

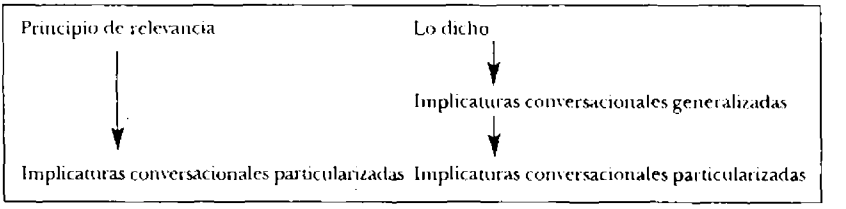

Figura 18. *Procesos de interpretación en la TR y en Levinson (2000).*

Siendo la teoría de Levinson contrapuesta a la TR, no es de extrañar que dedique buena parte de sus esfuerzos a criticarla (dicho sea de paso, esta divergencia de opiniones se remonta a la reseña que hiciera este autor a *Relevancia* –Levinson, 1989b–). Aunque no es este el lugar para una exposición detallada de la teoría de las implicaturas conversacionales generalizadas (Bultinck, 2001; Pons Bordería, 2002), sí lo es para extraer algunos de los argumentos que aduce Levinson para rechazar la TR:

1. La TR se basa en un principio, el Principio de Relevancia, garante de todo el proceso de interpretación, cuya existencia no se puede comprobar (o, al menos, no se ha comprobado), por lo que hay que considerarlo axiomático. El poder explicativo de los procesos de interpretación en los que el PR funciona como garante queda así en entredicho.
2. El PR es el resultado del coste de procesamiento y de la cantidad de efectos cognitivos. Pero el efecto cognitivo no se puede medir empíricamente; por tanto, no es susceptible de ser falsado. Por su parte, el coste de procesamiento está limitado por el PR; pero introducir el PR en la definición del PR convierte ésta en circular (Levinson, 1989b: 459).
3. La TR no puede hacer predicciones claras en ausencia de una situación comunicativa concreta porque, sin factores que permitan considerar el esfuerzo y el coste de procesamiento requeridos, no es posible determinar la relevancia de un enunciado. Esto limita fuertemente su capacidad predictiva.
4. Para la TR, el proceso por el que se derivan inferencias es deductivo, y las inferencias son monotónicas. Sin embargo, Levin-

son sostiene que esto no es cierto. Tomemos el ej. (23), numerado ahora como (70):

70. La tonadillera tiene 55 años
(Deducción por inferencia pragmática: no tiene más de 55 años)
71. La tonadillera tiene 55 años, o sea que, en realidad, tiene 67
(Desaparece la inferencia anterior)

En el primer caso, el oyente llega a la deducción «no más de 55 años» a partir de una serie de premisas como, por ejemplo, «el hablante conoce la edad exacta de la tonadillera»:

72. El hablante conoce la edad exacta de la tonadillera (premisa)
La tonadillera tiene 55 años
No tiene más de 55 años (conclusión)

Si el razonamiento funcionara por deducción, cuando (72) se insertara en el ejemplo (71), se llegaría a las siguientes conclusiones de (73):

73. El hablante conoce la edad exacta de la tonadillera (premisa)
La tonadillera tiene 55 años
No tiene más de 55 años (conclusión)

O sea

La tonadillera tiene 67 años
Tiene más de 55 años (conclusión)

Pero esto es una contradicción (hemos derivado, a la vez, una proposición y su negación), así que nuestro sistema cognitivo tendría que cancelar la primera conclusión, pero para ello el hablante tendría que cancelar la primera premisa, que es la que permite la segunda conclusión.

Todos estos problemas no suceden con el enunciado (74), donde no es posible cancelar la implicatura:

74. #La tonadillera tiene 55 años, es decir, que, en realidad, tiene 28.

La diferencia entre (71) y (74) radica en el carácter monotónico de (74) y el no monotónico de (71) (vid. §4.3.). Para Levinson, las implicaturas, contra la opinión de la TR, no son monotónicas y no se accede a ellas exclusivamente mediante procesos de deducción.

5. El concepto de explicatura es impreciso y no existe un criterio claro para delimitar qué pertenece al campo de las explicaturas y qué al de las implicaturas. Sperber y Wilson aluden al desarrollo de la información codificada en un enunciado pero, ¿cómo saber dónde está el límite, y más aún si procedemos inferencialmente tanto para derivar explicaturas como implicaturas (pero ver Carston, 2002)?

6. Para la TR, el módulo semántico tiene un ámbito tan restringido, que la mayor parte de la semántica tradicional estaría fuera de su estudio.

En definitiva, para este autor, la TR es un paradigma que tiene una visión equivocada del lenguaje humano y cuyos presupuestos solo pueden tomarse de modo programático, pero no como una teoría científica (Levinson 1989b: 469).

7.2. Críticas diacrónicas: Traugott (1999)

Elizabeth Traugott se ha acercado a la TR a partir del estudio del cambio semántico en los procesos de gramaticalización. La gramaticalización estudia los procesos por los que la gramática incorpora elementos que antes estaban en el léxico, o por los que un elemento pierde autonomía (como CANTARE HABEO > *cantaré*, donde el verbo en forma personal latino se ha convertido en morfema de futuro, o *claro* «transparente» > *claro* marcador discursivo).

Obsérvense los siguientes ejemplos:

75. Pues digo que la tal persona que lo puede hazer, ase luego de acostar en su cama [...] desnuda de la camisa, con paños algo ásperos fregarse el cuerpo *de todas las maneras que se pudiere hazer* (CORDE, Libro del ejercicio corporal y de sus provechos, 1533)
76. (En una peluquería, R. habla del secador)
R: ¡no↓ es igual↓ no lo bajes!
J: no↓ si *de to(d)as maneras* como dentro de un rato me voy a lavar el pelo→ lo tenía que bajar igual (Corpus Val.Es.Co)

Es evidente que, en estos dos ejemplos, *de todas maneras* no funciona igual. En el ejemplo (75), datado en 1533, forma una construcción libre, que mantiene el artículo (*las*) y un adyacente (*que se pudiere hazer*), que funciona como complemento circunstancial de *fregarse* y cuyo significado es literal: el autor recomienda frotarse el cuerpo de todos los modos posibles. En el ejemplo (76), procedem-

te de una conversación actual, *de todas maneras* se ha convertido en una unidad fraseológica (Ruiz Gurillo, 1998), con valor de marcador discursivo, que no depende de verbo alguno. Es decir, el sintagma libre *de todas las maneras* se ha convertido en el marcador discursivo *de todas maneras*. Existe una clara relación diacrónica entre la construcción originaria y el marcador actual; lo que se pregunta la gramaticalización es por qué ha ocurrido esto. La respuesta de Traugott (Traugott, 1999 y Traugott y Dasher, 2002) es la *Teoría del cambio lingüístico por inferencias asociadas*: en la etapa inicial, la construcción, en ciertos contextos muy concretos, recibe una interpretación determinada, que aparece como una implicatura conversacional particularizada (vid. §4.3.). Con el paso del tiempo, dicha implicatura se extiende a nuevos contextos, convirtiéndose así en una implicatura conversacional generalizada. Finalmente, el aumento de los contextos en que la construcción aparece con el nuevo significado lleva a la convencionalización de la implicatura original y, finalmente, a la codificación de un nuevo significado:

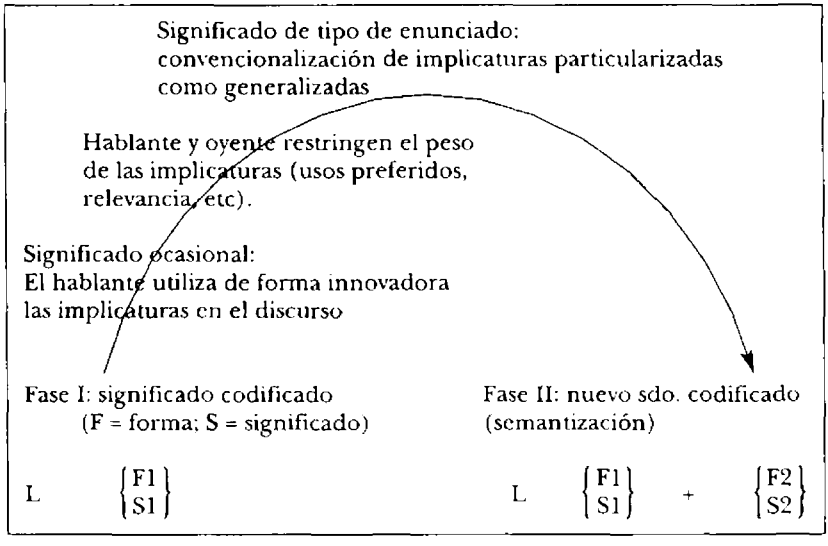

Figura 19. *Gramaticalización de un elemento por inferencias asociadas (Traugott, 1999).*

La conclusión que se puede extraer desde el ámbito diacrónico es que una teoría que siga a Grice puede explicar bien los procesos de gramaticalización como el descrito en esta sección; sin embargo, la TR no tiene todavía una respuesta para estos casos,

por lo que, teniendo en cuenta sincronía y diacronía, habría que preferir una teoría neogriceana a una teoría relevantista por ser la primera más completa.

La crítica de Traugott puede encontrar una respuesta en los últimos desarrollos de la pragmática léxica (§6.2.), así como en las ideas de Sperber sobre la difusión de la cultura (Sperber, 2000), mientras que la de Levinson es de principio y no parece admitir reconciliación alguna.

7.3. Final: ¿un paradigma para el estudio pragmático?

Después del recorrido realizado por la TR a lo largo de este cuadernillo el lector ya se habrá hecho su composición de lugar y, posiblemente, se haya incluido en uno de los dos bandos en que se dividen quienes la conocen: partidarios acérrimos o enemigos irreconciliables. Digamos que existen argumentos de peso tanto para el amor como para el odio. Expongamos brevemente algunos de ellos:

Razones para el amor:

- Es una teoría de amplio alcance, que explica la comunicación como un todo, en el que se incluye la comunicación lingüística como un apartado esencial, pero no único, de la comunicación humana.
- La TR establece relaciones con otras disciplinas no lingüísticas, como la sicología o la antropología.
- Posee una capacidad explicativa asombrosamente amplia: es, en este sentido, potente. Asimismo, muchos de sus conceptos son compatibles con una visión de sentido común sobre la comunicación humana (como, por ejemplo, el entorno cognitivo).
- Quizás sea pronto para evaluar si la visión modular de la mente o el proceso de creación de supuestos se ajustan al funcionamiento real del cerebro, pero no cabe duda de que sus ideas han impulsado el debate y, solo por eso, son científicamente productivas.
- A pesar de su aparente abstracción, las buenas aplicaciones han demostrado que se pueden dar respuestas originales a problemas específicos (ironía, por ejemplo).
- Su esquema de la comunicación ostensivo-inferencial es la mejor explicación del proceso comunicativo dado hasta aho-

ra y creemos que debería sustituir al modelo del código en los manuales escolares.
- La asignación de valores de verdad a enunciados supone una interesante adaptación de mecanismos de la semántica oracional al estudio pragmático.

Razones para el odio:
- La veracidad del PR no se puede falsar, pero sí comprobar empíricamente. Las pruebas utilizadas son propias de los tests sicológicos, por lo que un aspecto esencial de la teoría, la carga de la prueba, se deja del lado sicológico. La labor del lingüista pierde su independencia; sube al tren de cabeza de los científicos «serios», pero se queda en el furgón de cola.
- La potencia de la teoría no se ha concretado en análisis particulares todo lo que debería, por lo que sigue siendo altamente teórica. A ello se añade el denso metalenguaje utilizado en buena parte de los trabajos dedicados al tema.
- En muchos casos, las aplicaciones parecen estar más preocupadas por ajustarse a los principios generales que por describir y explicar el elemento lingüístico del que se ocupan. Los argumentos son a menudo internos a la teoría y, en muchos casos, no describen su objeto de estudio.
- En ocasiones, el carácter teórico y deductivo lleva a hacer predicciones que son coherentes con la teoría pero van contra los hechos. Así sucede, a nuestro entender, con el tratamiento de los conectores (vid. §5.1.).
- La dimensión social del lenguaje es una de las, por ahora, carencias de la TR (con algunas excepciones, como Escandell Vidal, 2002). Los acercamientos a fenómenos como la cortesía reinterpretan lo social en términos cognitivos, pero resulta difícil imaginar el conjunto de hechos descritos por el Análisis del Discurso en tales líneas.

La validez de la TR es una de las cuestiones candentes del estudio pragmático en esta década. Conocerla permite saber qué se piensa, de qué se ocupan y cómo argumentan los que estudian hoy en día el lenguaje en uso. Si se convertirá en paradigma lingüístico dominante o si será arrumbada por la historia, solo el tiempo, y esa fuerza anónima pero compuesta de múltiples nombres que llamamos quehacer científico, lo dirán.

EJERCICIOS

1. A partir del siguiente fragmento de *Un día en las carreras*, explique cómo se produce la comunicación entre Chico y Harpo en el modelo del código, el paradigma griceano y la TR:

Chico: ¿Qué pasa?

Harpo: (Silbando, se pone un dedo sobre los labios, imitando un bigote)

Chico: ¿Buffalo Bill?

Harpo: (Silbando, imita los andares de Groucho Marx)

Chico: ¿Buffalo Bill se va a patinar?

Harpo: (Silbando, indica con la cabeza que no. Repite el gesto del bigote. Chico niega con la cabeza. Harpo se va a un matorral y hace el gesto de apuñalarlo)

Chico: ¡Ah, el matasanos! (Harpo le da la mano) ¿Qué le pasa al matasanos?

(A partir de este momento, Chico y Harpo se comunican simultáneamente, interpretando Chico los gestos de Harpo)

Harpo: (Silbando, imita con una mano la silueta de una mujer)

Chico: Tiene una serpiente (Harpo, silbando, niega y vuelve a repetir la silueta). No, no. Una calabaza (Harpo, silbando imita el bigote de Groucho y repite la silueta de la mujer. Chico habla al tiempo que Harpo gesticula) El doctor Hackenbush [Groucho Marx]...tiene...una calabaza (Harpo, silbando, vuelve a repetir con la mano la figura de una mujer, acentuando las curvas) No, no. No es una calabaza. No tiene calabaza (Harpo, silbando, se arremanga una pernera de sus pantalones y enseña una pantorrilla, al tiempo que pone un gesto coqueto) ¡Ah! ¡Es una mujer! (Harpo, silbando, le estrecha la mano) ¡Es una mujer, ahora te entiendo! (Harpo, silbando, se toca la frente y le toca la frente a Chico). Soy un tío listo, ¿eh? (Harpo asiente y le da la mano. Vuelve a imitar el bigote de Groucho). El doctor Hackenbush... (Harpo imita la silueta de una mujer)...una mujer... (Harpo, silbando, apoya una pierna en el suelo y hace como que llama a la puerta)... con pata de palo... (Harpo niega y da un silbido en tono descendente. Luego, silbando, repite el gesto más rápido)... ¡pájaro carpintero! (Harpo da un silbido en tono descendente y se lleva una mano a la cabeza, desesperado)... ¡tiene jaqueca! (Harpo le pega un golpe a Chico y vuelve a imitar el bigote de Groucho). El

doctor Hackenbush... (Harpo vuelve a reproducir la silueta de una mujer)... una mujer... (Harpo vuelve a hacer como que llama)... ¡llama a la puerta! (Harpo le da la mano sin dejar de silbar, dando saltos)... ¡Ah, sí, ahora ya te entiendo! El doctor Hackenbush...una mujer...llama a la puerta... (Harpo señala a Chico y comienza a hacer gestos con las manos y con los pies indicando un espacio cerrado. Chico se desespera). ¡Ah, estás como un regimiento de cabras! (Harpo le hace señas de que espere) ¿Qué pasa ahora? (Harpo, silbando, le dice que espere, mira a su alrededor, coge un cartel enmarcado, lo rompe con los pies, coge el marco y lo pone sobre su cara, como si estuviera encerrado) ¡Ah, le prepara una encerrona!

(Harpo da un silbido largo de alivio y se deja caer hacia atrás. Chico lo recoge antes de que llegue al suelo)

Chico: ¡Vamos, corre, corre! (Se van)

2. A partir de los siguientes ejemplos,

1. A: ¿Vas a ir a la cena del viernes?
   B: ¡*Claro* que voy a ir! (acuerdo)
2. Es mejor avisar primero al encargado, *claro*; así no se enfadará (refuerzo)
3. A: [ahí] pone días laborables
   B: pone DIAS [...]// supongo que será horario de oficina *claro*/// digo yo (planificación discursiva)
4. Es buena idea invitar a tu madre; *claro* que primero habría que limpiar un poco la casa (introducción de una objeción)
   A: Ayúdame a quitar el polvo y así acabamos de limpiar antes.
   B: ¡*Claro*! ¿Y quién pone la lavadora? (desacuerdo)

proponga un tratamiento unificado del marcador discursivo *claro* (explicación basada en una propuesta de José Portolés).

3. Los siguientes ejercicios tienen que ver con los signos de puntuación y se basan en Figueras (1999, 2001). En primer lugar, piense un momento en su caracterización. Observe el cuadro 3 en (§4.3.): ¿en qué parte del esquema situaría los signos de puntuación?

4. Observe ahora la diferencia entre los siguientes enunciados:

1. No quiero decírtelo francamente
2. No quiero decírtelo, francamente
3. Juan le regaló un libro a Luisa; Luisa le regaló una rosa

4. Juan le regaló un libro a Luisa; Luisa, una rosa
5. Mi mono Amedio y yo pasamos mil aventuras
6. Mi mono, Amedio, y yo pasamos mil aventuras

Analice la diferencia entre los enunciados pares y los impares y proponga una explicación común a los usos de la coma en dichos enunciados.

5. Observe otra vez el enunciado 4 del ejercicio anterior, en el que aparecen una coma y un punto y coma: ¿observa alguna diferencia de comportamiento entre ambos signos?

6. Por último, observe la relación entre punto y seguido y punto final y sugiera alguna diferencia entre ellos:

> (Inicio de párrafo) La idea de que todos los problemas personales son enfermedades mentales constituye prácticamente una enfermedad mental en sí misma. Su principal causante es la irreflexión y la mejor cura la lucidez. Y ahí es donde la filosofía entra en juego. (Fin de párrafo)
>
> (L. Marinoff: *Más Platón y menos Prozac.* Madrid, Punto de Lectura, 73).

SOLUCIONES A LOS EJERCICIOS

1. Esta escena no se puede explicar mediante el modelo del código. Harpo no utiliza un código, ya que el significado de sus gestos no está codificado y, por tanto, no siempre se interpreta del mismo modo (los silbidos, por ejemplo). Al no haber una correspondencia forma-significado, el proceso de descodificación no puede funcionar. Tampoco se pueden explicar los malos entendidos de la comunicación, puesto que no están producidos ni por ruidos en el canal (no existen) ni porque hablante y oyente no compartan el mismo código (a pesar de ello, se logran comunicar).

El modelo de Grice permite entender este intercambio, puesto que el Principio de Cooperación no se limita a las actividades lingüísticas, sino a todo tipo de actividades sociales. Explicando a la Grice, podríamos decir que Chico aplica dicho principio a las intervenciones de Harpo mediante un razonamiento del tipo «este comportamiento debe estar motivado por algún tipo de racionalidad subyacente», lo que activa un proceso inferencial, del que extrae implicaturas conversacionales particularizadas, que le permiten llegar al significado del hablante. El problema consiste en que el proceso inferencial no ha sido activado por un mensaje lingüístico (en rigor, no se ha dicho nada), de modo que todo el mensaje aparece como implícito. Por otra parte, el proceso inferencial no ha sido activado por la veracidad o falsedad del mensaje, puesto que este, al ser no lingüístico, en este modelo, no se puede evaluar. Asimismo, tampoco está clara la procedencia de las implicaturas, ya que el paradigma griceano solo ha considerado dos fuentes: el lenguaje o la estructura social; las de este ejemplo, por el contrario, son comunicativas, pero no lingüísticas.

En el modelo relevantista, las cosas están más claras: Harpo hace manifiesta su intención comunicativa mediante su comportamiento, que Chico reconoce, haciéndolo mutuamente manifiesto. A partir de ahí, Harpo hace evidente su intención informativa. Como no dispone de un código, la comunicación va a desarrollarse sobre el plano inferencial, de modo que Harpo hace gestos ostensivos que van guiando a Chico. Por ejemplo, los apretones de mano indican que un constituyente del mensaje ha sido reconocido. Los silbidos descendentes, los golpes y los signos de negación indican que las inferencias de Chico no van en el sentido adecuado. En todo momento, Harpo guía la extracción de inferencias, así como la dosificación de la información; obsérvese que no se pasa al reconocimiento de un nuevo constituyente del mensaje antes de que el anterior haya sido identificado. Además, sus indicaciones pretenden ser relevantes, de modo que Chico obtenga un buen re-

sultado entre el (no pequeño) esfuerzo que supone reconstruir el pensamiento de Harpo y los beneficios comunicativos obtenidos; por ejemplo, caracteriza al doctor Hackenbush con los gestos correspondiente a «bigote» y a «matasanos» porque presume que estos rasgos le permitirán a Chico acceder al personaje que interpreta Groucho. Asimismo, cuando la secuencia de gestos utilizada para representar el concepto «encerrona» es rechazada por Chico –excesivo esfuerzo cognitivo–, la sustituye por una imagen más efectiva.

Por su parte, Chico activa su proceso inferencial a partir del comportamiento ostensivo de Harpo y, para asegurarse del éxito del intercambio, hace explícitos sus hallazgos, de modo que Harpo pueda evaluarlos positiva o negativamente. Si la evaluación es positiva, el proceso sigue adelante; en caso contrario, se vuelve a empezar. La ausencia de un código hace más complicada la comunicación, pero no la imposibilita.

2. Detrás de todos estos usos se encuentra una instrucción de procesamiento única, que se podría parafrasear del siguiente modo:

«Es una afirmación que se presenta como evidente para quien habla y, en ocasiones, también para quien le escucha, por existir alguna justificación expresa o implícita de dicha evidencia».

En el primer ejemplo, *claro* señala que la idea de ir a la cena del viernes es evidente para B (y que también debería serlo para A), por lo que la pregunta es, en cierto sentido, redundante (B podría continuar su intervención diciendo «¿acaso crees que no iba a ir?»). Cuando no hay dos hablantes, como en (2), *claro* subraya la evidencia de la idea, lo que sirve para enfatizarla. En el tercer caso, en el que *claro* está ligado a la planificación del discurso, el marcador discursivo refleja que el hablante considera el supuesto que le precede una suposición más evidente que otras posibles interpretaciones, al menos en ese momento de la interpretación. En el cuarto ejemplo, *claro* introduce un supuesto evidente para el hablante pero que no se ha tenido en cuenta hasta el momento; el que su cumplimiento pueda ser un obstáculo para el cumplimiento de la invitación es lo que hace que se interprete como una objeción. Por último, en el quinto caso, B presenta como evidentes los supuestos de A para introducir a continuación un supuesto incompatible con aquellos. *Claro* introduce un falso acuerdo, al igual que ocurre con secuencias como *sí pero...*; nótese que en este caso la entonación asociada al marcador es una indicación procedimental de interpretación marcada. En efecto, la interpretación de *claro* en este ejemplo exige un mayor esfuerzo cognitivo, ya que requiere de la asignación de una actitud disociativa (Vid. §5.5.), ausente en los otros casos.

Como se puede ver, para una interpretación relevantista, es posible dar una interpretación unificada de un marcador discursivo como *claro*, de la que derivarían las ideas más superficiales de acuerdo, refuerzo, objeción y desacuerdo, así como su uso en contextos de planificación discursiva complicada.

3. Los signos de puntuación proporcionan al lector indicaciones sobre el orden en que tiene que procesar los elementos que componen el texto es-

crito. En este sentido, se sitúan en el nivel de las explicaturas. Ahora bien, los signos de puntuación no codifican conceptos, sino instrucciones o procedimientos. Por lo tanto, los signos de puntuación son instrucciones procedimentales asociadas a la interpretación de las explicaturas de un enunciado o conjunto de enunciados.

4. En los enunciados (1) y (2), la coma marca el distinto alcance del adverbio *francamente*. En (1), es un complemento circunstancial dependiente del verbo; en (2), por el contrario, es un adverbio de frase que afecta a toda la oración. En (4), la coma marca la elisión de una parte del enunciado (el núcleo del predicado) e indica que *Luisa* y *una rosa* no forman parte del mismo sintagma. En (3), donde ningún constituyente ha sido elidido, la coma resultaría agramatical. Por último, en los enunciados (5) y (6), la coma marca la frontera entre los sintagmas nominales que constituyen el sujeto. En (6), donde la coma precede y sigue a *Amedio*, se distinguen tres referentes: *mi mono, Amedio, yo*. En (5), *Amedio*, que no está separado por comas, se identifica como complemento de *mi mono* y, por tanto, hay solo dos referentes: *mi mono Amedio, yo*.

De todos estos ejemplos se concluye que la coma indica que el elemento al que afecta tiene rango de sintagma y, generalmente, que no es uno de los complementos obligatorios del verbo (como se aprecia en la diferencia entre 1 y 2, o entre 5 y 6).

5. La coma establece una relación entre partes de una unidad inferior. Dicha relación es de subordinación. El punto y coma, en cambio, indica que los dos enunciados que vincula están relacionados en una unidad superior, mediante una relación parecida a la de la interordinación (interordinación pragmática, no sintáctica, se entiende). De modo que, en una supuesta jerarquía de los signos de puntuación, el punto y coma opera en un nivel superior al de la coma.

6. El punto final divide párrafos, que son unidades delimitadas por una unidad temática. El punto y seguido, por el contrario, delimita unidades completas desde un punto de vista sintáctico y comunicativo, que se agrupan en torno a una unidad temática común. El párrafo que se ha reproducido constituye la conclusión de un capítulo del libro; dicha conclusión está compuesta por dos argumentos y una conclusión. Cada argumento está separado por un punto; el punto final marca el final de dicho proceso argumentativo.

GLOSARIO DE TÉRMINOS TÉCNICOS

(Existe un glosario más extenso –y más especializado– en Carston (2002)

Comunicación ostensivo-inferencial (ostensive-inferential communication): modelo en el que se explica la comprensión entre los seres humanos mediante la realización coordinada de dos actividades: el que se comunica muestra y el que recibe la comunicación infiere. La comunicación ostensiva lleva aparejada la presunción de relevancia.

Contexto (context): conjunto de supuestos accesibles necesarios para procesar un estímulo. Es un producto del Principio de Relevancia.

Enriquecimiento (enrichment): proceso final en la recuperación de explicaturas que fija el significado de cualquier elemento ambiguo y que da como resultado un enunciado que se puede evaluar como verdadero o falso.

Entorno cognitivo (cognitive environment): conjunto de ideas que un hablante considera verdaderas –o puede representarse como verdaderas– en un momento dado.

Esquema de supuesto (assumption schema): 1. Resultado de añadirle a la forma proposicional de un enunciado las explicaturas de alto nivel.
2. Estructuras predeterminadas con huecos que, rellenados, dan lugar a supuestos. Ejs: *Si* _____, *entonces* _____; *La temperatura es de* _____ *grados; Creo que* _____.

Explicatura (explicature): información comunicada explícitamente. Comprende la información obtenida mediante la descodificación de los enunciados, desambiguación, asignación de referente y enriquecimiento (explicaturas), así como la relativa a la modalidad oracional y a la actitud proposicional del hablante (explicatura de alto nivel). Para obtener las explicaturas de un enunciado se utilizan tanto la descodificación como la inferencia.

Forma lógica (logical form): representación semántica esquemática, resultado del procesamiento de los estímulos lingüísticos, que no puede ser evaluada como verdadera o falsa, pero que puede ser utilizada en procesos deductivos.

Forma proposicional (propositional form): forma lógica completada mediante los procesos de desambiguación, asignación de referente y enriquecimiento, que recibe valores de verdad.

Implicatura (implicature): información comunicada implícitamente y recuperada inferencialmente. En la TR, es el resultado de combinar la explicatura con información contextual.

Intención comunicativa (communicative intention): voluntad de hacer manifiesta una determinada intención informativa.

Intención informativa (informative intention): voluntad de transmitir un contenido específico. El reconocimiento de la intención informativa es posterior al de la intención comunicativa.

Manifiesto (manifest): explícito, patente. Un supuesto es manifiesto para un individuo cuando este puede representarlo mentalmente como verdadero o posiblemente verdadero.

Mutuamente manifiesto (mutually manifest): patente para hablante y oyente. Un supuesto ha de ser mutuamente manifiesto para poderse comunicar.

Metarrepresentación (metarepresentation): representación, en la mente de un individuo, de uno de estos tres elementos: un pensamiento de otro individuo, un enunciado de otro individuo o una proposición abstracta.

Relevancia (relevance): 1. Tendencia cognitiva del ser humano a maximizar la información procesada.

2. Relación (óptima) entre el coste de procesamiento de un estímulo y las ganancias cognitivas que produce dicho procesamiento.

Representación conceptual (conceptual representation): información procedente de los sentidos, traducida al lenguaje de la mente y almacenada en el sistema central.

Supuesto (assumption): pensamiento.

Valor de verdad (truth value): resultado de evaluar un enunciado. Los valores de verdad, en lógica clásica, son dos, verdadero y falso.

BIBLIOGRAFÍA

BLAKEMORE, D. (1987): *Semantic Constraints on Relevance*, Oxford, Blackwell.

BLAKEMORE, D. (1992): *Understanding Utterances*, Oxford, Blackwell.

BLAKEMORE, D. (1996): «Are apposition markers discourse markers?», *Journal of Linguistics*, 32, 325-347.

BLAKEMORE, D. (2001): «Discourse and Relevance Theory». D. Schiffrin, D. Tannen y E.H. Hamilton (eds.), *Handbook of Discourse Analysis*, Oxford, Blackwell, 100-118.

BLAKEMORE, D. (2002): *Relevance and Linguistic Meaning. The Semantics and Pragmatics of Discourse Markers*, Cambridge, Cambridge University Press.

BLASS, R. (1990): *Relevance relations in discourse*, Cambridge, Cambridge University Press.

BRIZ, A. y Grupo Val.Es.Co (2000): *¿Cómo se comenta un texto coloquial?*, Barcelona, Ariel.

BRIZ, A. y Grupo Val.Es.Co (2002): *Corpus de conversaciones coloquiales*, Madrid, Arco, Oralia. Anejo I.

BULTINCK, B. (2001): «Review of Levinson, Presumptive Meanings». *Linguist-list.*

BUSTOS, E. (2000): *La metáfora. Ensayos tradicionales*, Madrid, FCE.

CANN, R. (1993): *Formal Semantics*, Cambridge, Cambridge University Press.

CARSTON, R. (1988): «Implicature, Explicature and Truth-Theoretic Semantics», R. Kempson (ed.), *Mental Representations: The Interface Between Language and Reality*, Cambridge, Cambridge University Press, 155-181.

CARSTON, R. (1999): «The Semantics/Pragmatics Distinction: A View from Relevance Theory», K. Turner (ed.), *The Semantics/Pragmatics Interface from Different Points of View*, Amsterdam, Elsevier, 85-125.

CARSTON, R. (2002): *Thoughts and utterances*, Oxford, Blackwell.

CRUSE, D. A. (1986): *Lexical Semantics*, Cambridge, Cambridge University Press.

DEAÑO, A. (1973-1975): *Introducción a la lógica formal*, Madrid, Alianza Editorial.

DEMONTE, V. (1989): *Teoría sintáctica: de las Estructuras a la Rección*, Madrid, Síntesis.

DUCROT, O. (1996): *Slovenian Lectures/ Conférences slovènes*, Ljubljana, ISH.

ESCANDELL VIDAL, M. V. (1996): *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Ariel.

ESCANDELL VIDAL, M.V. (1999): «Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos», I. Bosque y V. Demonte (eds.), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*. Madrid, Espasa-Calpe, III, 3929-3991.

ESCANDELL VIDAL, M. V. (2002): «Norms and principles. Putting social and cognitive pragmatics together», *First Symposium on Hispanic Linguistics*, Universidad de Surrey, Inglaterra.

ESCANDELL VIDAL, M. V. y M. Leonetti (en prensa): «Semántica conceptual/semántica procedimental», *Actas del V Congreso de Lingüística General*, León, Universidad.

FAUCONNIER, G. (1991): «Invisible Meaning», *BLS* 16, 390-401.

FERNÁNDEZ COLOMER, M. J. (2002): *Introducción al estudio de la metáfora en español coloquial*, Trabajo de Investigación (inédito), Universidad de Valencia.

FERNÁNDEZ LEBORÁNS, M. J. (1999): «El nombre propio», I. Bosque y V. Demonte (eds.), *Gramática descriptiva de la lengua española*, Madrid, Espasa-Calpe, I, 77-128.

FIGUERAS, C. (1999): «La semántica procedimental de la puntuación», *Espéculo. Revista de estudios literarios (revista electrónica)*, 12.

FIGUERAS, C. (2001): *Pragmática de la puntuación*, Barcelona, Octaedro.

FODOR, J. (1983): *The modularity of mind*, Cambridge, Mass, The MIT Press.

FRETHEIM, T. (2000): «In Defence of Monosemy», *7th International Pragmatics Conference*, Budapest, 9-14 de julio.

GARRIDO MEDINA, J. (1999): «Los actos de habla», I. Bosque y V. Demonte (eds.), *Gramática descriptiva de la lengua española*, Madrid, Espasa-Calpe, III, 3879-3928.

GIBBS, R. (1999): «Speakers' intuitions and pragmatic theory». *Cognition* 69, 355-359.

GIBBS, R. (2000): «Metarepresentations in staged communicative acts». D. Sperber (ed.), *Metarepresentations*. Oxford, Oxford University Press, 389-410.

GRICE, H. P. (1975): «Logic and conversation», P. Cole y P. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics*, Nueva York, Academic Press, 41-58.

GRICE, H. P. (1978): «Further notes on logic and conversation», P. Cole (ed.): *Syntax and Semantics*, Nueva York, Academic Press, 113-128.

GRICE, H. P. (1989): *Studies in the way of words*, Cambridge, Harvard University Press.

HIDALGO NAVARRO, A. (2000): «Las funciones de la entonación», A. Briz y Grupo Val.Es.Co, *¿Cómo se comenta un texto coloquial?*, Barcelona, Ariel, 265-284.

HORN, L. R. (1991): «Hamburgers and Truth: Why Gricean explanation is Gricean», *BLS* 16, 454-471.

IFANTIDOU, E. (1993a) «Parentheticals and relevance», *UCL Working Papers in Linguistics* 5, 193-210.

IFANTIDOU, E. (1993b): «Sentential adverbs and relevance», *Lingua* 90, 69-90.

ITEN, Corinne (1997): «*Because* and *although*: a case of duality?», *UCL Working Papers in Linguistics*, 9, 55-76.

JUCKER, A. H. (1993): «The discourse marker *well*: A relevance-theoretical account», *Journal of Pragmatics*, 19, 4, 435-452.

KATZ, J. J. y J. A. Fodor (1963): «The structure of a semantic theory», *Language* 39, 170-210.

LEONETTI, M. (1999): *Los determinantes*, Madrid, Arco/Libros.
LEVINSON, S. (1989a:1983): *Pragmática*, Barcelona, Teide.
LEVINSON, S. (1989b): «Relevance», *Journal of Linguistics*, 21, 455-472.
LEVINSON, S. (2000): *Presumptive meanings*, Cambridge, The MIT Press.
LEVINSON, S. (2003): *Space in language and Cognition*, Cambridge, Cambridge University Press.
MARUENDA, S. (en prensa): «Lexical Pragmatics».
MOESCHLER, J. (1993): «Relevance and conversation», *Lingua* 90, 149-171.
MONTOLÍO DURÁN, E. (1991): «'Así pues entonces, lo mejor será que pienses bien lo de casarte'. Acerca de los *procondicionantes* en español». *Foro Hispánico* 2, 43-53.
PINKER, S. (1994): *The Language Instinct*, Nueva York, William Morrow & Co.
PONS BORDERÍA, S. (2002): «Reseña de *Presumptive Meanings*, de Stephen Levinson», *Oralia*, 5.
PORTOLÉS LÁZARO, J. (1994): «Pertinencia y pragmática», *Revista de Occidente* 154, 55-66.
PORTOLÉS LÁZARO, J. (1998): *Marcadores del discurso*, Barcelona, Ariel.
RECANATI, F. (1989): «The Pragmatics of What is Said», *Mind & Language* 4, 295-329.
RECANATI, F. (1996): «The alleged priority of literal interpretation», *Cognitive Science*, 19, 207-232.
REYES, G. (1996): *El abecé de la pragmática*, Madrid, Arco/Libros.
RUIZ GURILLO, L. (1998): *La fraseología del español coloquial*, Barcelona, Ariel.
ROSCH, E. (1975), «Cognitive Reference Points», *Cognitive Psychology*, 7 532-547.
SPERBER, D. (2000): «Metarepresentations in an evolutionary perspective». D. Sperber (ed.): *Metarepresentations: A Multidisciplinary Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 117-137.
SPERBER, D. y D. WILSON (1981): «Irony and the Use-Mention Distinction», P. Cole (ed.), *Radical Pragmatics*, Nueva York, Academic Press.
SPERBER, D. y D. Wilson (1985): «Loose Talk», *Proceedings of the Aristotelian Society*, 86, 153-171.
SPERBER, D. y D. Wilson (1986): *Relevance*, Oxford, Blackwell [Trad. española: *La Relevancia*, Madrid, Visor, 1994].
SPERBER, D. y D. Wilson (1995): «Postface (a la segunda edición de *Relevance*)», Oxford, Blackwell, 255-298.
TORRES SÁNCHEZ, M. Á. (1999): *Aproximación pragmática a la ironía verbal*, Valencia, Nau Llibres.
TRAUGOTT, E. (1999): «The role of pragmatics in a theory of semantic change», *Pragmatics in 1998: 6th International Pragmatics Conference*, Amberes, International Pragmatics Association.
TRAUGOTT, E. y R. Dasher (2002): *Regularity in Semantic Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
VEGA REÑÓN, L. (2000): «Deducción» e «Inferencia», J. Muñoz y J. Velarde (eds.), *Compendio de Epistemología*, Madrid, Trotta, 169-172 y 331-335.
VERSCHUEREN, J., J.-O. Östman (et al.) (1995): *Handbook of Pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins.

VICENTE, B. (1995): *Mecanismos semántico-pragmáticos en el análisis de la metáfora*, Universidad del País Vasco.

VICENTE, B. (2003): «Meaning in relevance theory and the semantics/pragmatics distinction», *8th International Cognitive Linguistics Conference*, Logroño.

WILSON, D. (1993): «Truth, coherence and relevance», *Osaka Conference on Relevance*, Osaka, Japón.

WILSON, D. (1996): «Is there a maxim of truthfulness?», *UCL Working Papers in Linguistics*, 7, 197-212.

WILSON, D. (1999): «Metarepresentation in Linguistic Communication», *UCL Working Papers in Linguistics* 11, 127-161.

WILSON, D. y D. SPERBER (1993): «Linguistic form and relevance», *Lingua* 90, 1-25.

WILSON, D. y D. SPERBER (2002): «Truthfulness and Relevance», Mind 111, 583-632.

WILSON, D. y D. SPERBER (2003): «Relevance Theory», G. Ward y L. Horn (eds.), *Handbook of Pragmatics*, Oxford, Blackwell.

YUS RAMOS, F. (1998a): «Relevance theory and media discourse: A verbal-visual model of communication», *Poetics*, 25, 293-309.

YUS RAMOS, F. (1998b): «A decade of relevance theory», *Journal of Pragmatics* 30, 3, 305-345.

YUS RAMOS, F. (2001): *Ciberpragmática. El uso del lenguaje en Internet*. Barcelona, Ariel.

YUS RAMOS, F. (2003): «Humor and the search for relevance», *Journal of Pragmatics*, 35, 9, 1295-1332.